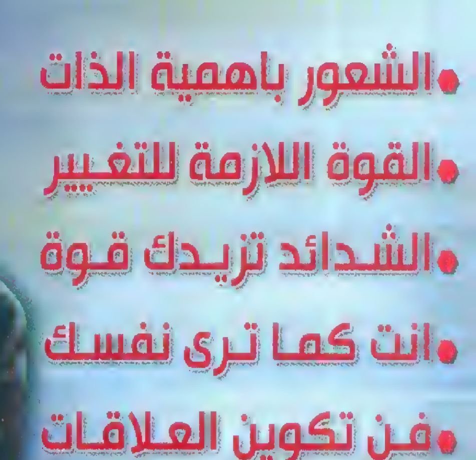
الدكتور / إبراهيم الفقى

الثقة والاعتزاز بالنفس

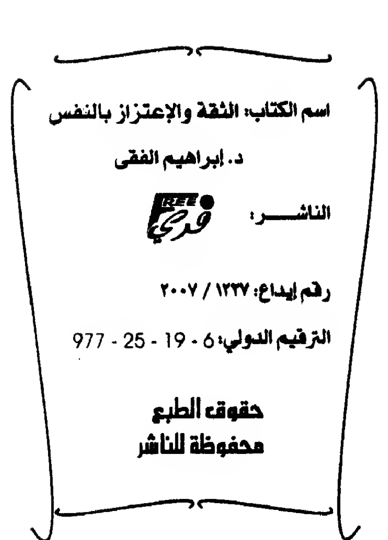


الحياة

الثقة والاعتزاز بالنفس

د. إبراهيم الفقي





اسم الكتاب: الثقة والإعتزاز بالنفس

د. إبراهيم الفقى

الناشـــــر:

رقم إيداع: ١٢٣٧ / ٢٠٠٧

الترقيم الدولي: 977 - 25 - 19 - 6

إنني إنسان

إن البداية هي أن تعترف بأن لكل منا الحق في احترام الآخرين، فقط بسبب وجودنا. فقط لأننا بشر، بصرف النظر عن أي أسباب أخرى. لسنا مضطرين لأن نقبل رغبات الآخرين وما يفضلونه. يجب أن يختار كل فرد بنفسه ما يريده، دون أن يبدي أي شرح أو تبرير للآخرين.

إن عبارة "إنني إنسان" تنطوي على جزئية نفسية دقيقة. فالعقل سيقبل كل ما نخبره به إذا كررنا هذه العبارة بشكل كافٍ. ليس الموضوع هنا في أن ما نقوله صواب أو خطأ، أو إيجابي أو سلبي، فإذا كررنا هذا الكلمات بشكل كافٍ، سنؤمن بها في النهاية. ساعد هذا الأسلوب الأفراد على أن يقابلوا المشاعر السلبية بعبارات إيجابية. وعادة ما تطلق على هذا الأسلوب تسمية "محاورة الذات".

إذا نظرت إلى صورتك في المرآة كل يوم لمدة ثلاثين يوماً، وكررت بصوت عال خمسين مرة باقتناع: "أنا بائع ماهر" أو "سأكون الأول في هذه الدورة"، فسوف يقبل عقلك ما تقوله كما لو كان حقيقة واقعة. وسوف تزداد ثقتك بنفسك، وتشتد رغبتك في أداء الأمور التي تعد لازمة للنجاح مثل تحديد العملاء المرتقبين أو المواظبة أو صقل عرضك التقديمي أو إجراء الاتصالات بالعملاء أو المواظبة على حضور جميع الفصول التعليمية، وما إلى ذلك. إن إقناع نفسك بقدرتك يعد أول خطوة هامة لبلوغ أي هدف.

أسباب التقدير المتدني للذات

يقول الخبراء إن أهم عنصر يجعل الأطفال يكتسبون إحساساً بتقدير الذات هو على الأرجح أن يقدرهم الآخرون لما لديهم من سمات فريدة للشخصية، وعقل وذكاء، ومواهب.

فلا يوجد اثنان متشابهان. لذلك يجب أن نتعلم من البداية أن نقيس أداءنا وفقاً لقدراتنا، لا وفقاً لقدرات زملائنا أو أقاربنا.

إذا كنت طفلاً، وكان والداك مثاليين، فإنك قد تعلم ذلك بالفعل. أما إذا كانت لديهما نقاط ضعف وزلات عادية، فإنك -مثلنا جميعاً- على الأرجح قد تربيْت بصورة تجعلك غير مثالي ومليء بالشكوك الذاتية والمخاوف التي تزعجنا جميعاً. إن الإحساس من وقت لآخر بالخوف أو بعدم الكفاية يعد جزءاً معتاداً من الحياة، جزءاً ينبغي التعامل معه و التغلب عليه

ينشأ معظم شعورنا بقلة تقدير الذات الضعيف من تجارب الماضي المؤلمة. عندما كان أي فرد مهم في حياتنا (مثل الوالدين أو المعلم أو الرئيس، أو أي شخص مؤثر آخر) يجعلنا نشعر بعدم الكفاية، كنا نبدأ بالشك في أنفسنا. كلما امتد هذا النقد، استمر الشك؛ إلى أن نشك بقدراتنا على القيام بأي شيء على وجه صحيح. لقد استسلمنا لرأي الآخرين بأننا غير أكفاء، وأهملنا الحقائق في الموقف.

تمر بعض المجموعات بأوقات عصيبة جداً. فمازالت النساء والأمريكيون السود وبعض الأقليات الأخرى تواجه انطباعات سلبية عن نوعها أو عرقها، بالرغم من حقيقة أنهم ليس لديهم ما يفعلونه حيال الآراء المشوهة لهؤلاء الذين يؤكدون على نزعاتهم الظالمة والقاسية.

تحمل النساء أيضاً أعباء المواقف الاجتماعية التي تربط القيمة بالمظهر. ذكرت ساندرا هابر، الطبيبة النفسانية في مدينة نيويورك، والمتخصصة في علاج اضطرابات العادات السلوكية في الأكل، في عدد شهر أغسطس ١٩٩١ من مجلة "كوزموبيليتان" إنه: "ربما يرجع الكثير من أهم الاختلافات الشائعة المستمرة في الطريقة التي ترى النساء بها أنفسهن إلى ما يشعرن به عن مظهرهن". قالت أيضاً "إن المظهر يعبر عن الشخص بأكمله". ما نراه في المرآة يعبر عن الأدوار التي نقوم بها في حياتنا. إننا في الواقع نستخدم الصورة الذاتية كمرادف لتقدير الذات.

يميل كل البشر إلى التأثر ذاتياً بتجارب الفشل، وغالباً ما يعطونها اهتماماً أكثر مما تستحقه. لأن أية تجربة فاشلة تترك في الذاكرة أثراً لا يمحى، فإننا نسمح لها بأن تؤثر على حاضرنا ومستقبلنا أكثر مما ينبغي. بغض النظر عن حجم هذا الفشل، فإن أية هزيمة تعد مؤقتة إذا لم نجعلها دائمة. إذا تعلمنا من التجربة، فقد قمنا بخطوة صغيرة نحو النجاح في المستقبل، حيث لن نكرر هذا الخطأ ثانية.

إذا نظرت بعمق إلى حياة الناجحين، فسوف تكتشف أنها تمتلئ بتجارب الفشل المثيرة. سنجد مثلاً أن إبراهام لينكولن قد فشل كأمين مستودع وكجندي وكمحامي. مع ذلك ساعدته كل هذه التجارب على نحوٍ خاص في أن يقود الولايات المتحدة في أسوأ أزماتها وهي الحرب الأهلية. لقد أصبح لينكولن واحداً من أعظم رؤساء أمريكا، وذلك لتعاطفه الشديد مع الآخرين، نتيجة الصعوبات التي واجهته في حياته.

قبل أن تصبح شركة فيدرال إكسبريس من ألمع شركات النقل الجوي، نجد أن مؤسسها فريد سميث قد عاني كثيراً من أزمات خطيرة. فقد كانت الشركة على حافة الإفلاس لسنوات، وتمت مقاضاة سميث شخصياً بتهمة التدليس، وقاضته أسرته أيضاً. مع ذلك تحلى سميث بالمثابرة والإصرار، وفي ١٩٩٠ أصبحت شركة فيدرال إكسبريس أول شركة خدمية تفوز بجائزة مالكولم بالدريدج القيِّمة، وهي أسمى تقدير للجودة في الدولة.

نقطة البداية لتحسين تقدير الذات

بغض النظر عن تجاربك السابقة، فلدينا خبر سعيد: لن يفوت الأوان أبداً حتى تتعلم وتغير رأيك في نفسك وقدراتك. أول خطوة للإصلاح الذاتي هو التقييم الذاتي. تبدأ هذه العملية بتقييم صادق لنقاط ضعفك وقوتك، ورغبة جادة في التغيير للأفضل.

من المهم أن تعلم من البداية أنه توجد جوانب عديدة لشخصيتنا تسهم في تقديرنا لذواتنا. يتحدث آديل شيل، المتخصص في تخطيط المسار الوظيفي في نيويورك، ومستشار الإدارة والمحاضر عن هذا الموضوع في إحدى المقالات بمجلة "وركينج وومان": "من أكبر الأخطاء

التي مازالت عالقة بأذهاننا أنه يوجد ما يسمى بالذات الحقيقية الثابتة". ولكننا، نتصرف بشكل مختلف عند اختلاف الظروف.

"إننا نقوم دائماً بتعديل سلوكنا ليتناسب مع الموقف. فكر في هذا الأمر: إننا نتكلم مع والدينا بشكل يختلف عن أطفالنا أو زملائنا أو رؤسائنا... إن كياننا الحقيقي يضم مجموعة من الذوات، بعضها أكثر خبرة وأفضل مظهراً. إذا نظرنا إلى أنفسنا بهذه الطريقة، فستكون هناك فرص أكثر للتغيير، بدلاً من أن نلزم أنفسنا بذات واحدة مزعومة، نلاقي شتى أنواع العذاب كي ننسجم معها".

لكي تغير أي شيء فيك، لابد أن تقبل هذه الحقيقة: توجد أشياء يمكن أن تسيطر عليها، وأخرى لا يمكنك أن تسيطر عليها. يرجع ضعف تقدير الذات إلى التأثير التراكمي للطريقة التي يتعامل معك بها والداك أو أصدقاؤك أو أقاربك أو زوجتك، أو أي إنسان آخر يمثل قيمة كبيرة لك. أي أن حل المشكلة يكمن في الماضي.

لا يمكن أن تغير الماضي، ولكن يمكنك أن تغير الطريقة التي يؤثر بها عليك. يجب أن تترك الماضي خلف ظهرك. اعلم جيداً أننا لا نستطيع أن نتحكم في الآخرين أو الطريقة التي يتعاملون بها معنا، ولكن نستطيع أن نتحكم في رد فعلنا تجاههم. لا يمكن لأحد أن يغضبك أو يضايقك، كما لا يمكن لأحد أن يشعرك بعدم الأهمية أو الدونية، إلا إذا سمحت له بذلك وساعدته عليه. يستحيل ببساطة أن يؤثر أي إنسان على أي من آرائك أو مشاعرك أو عواطفك ما لم تسمح له بذلك.

خذ على نفسك عهداً بأنك لن تسمح لأحد بعد الآن أن يتحكم في حياتك أو في رد فعلك تجاهه، أو تجاه الأحداث التي يفتعلها. أمسك بزمام الأمور. اعلم أنك وحدك تختار الطريقة التي تمارس بها حياتك. لا تتطلب هذه الأمور تغيراً جوهرياً في شخصيتك، وإنما تحتاج فقط إلى التزام تام بأن تُلقي الماضي وراء ظهرك، وأن تنسى المرات التي عاملك فيها الآخرون بشكل سيئ، أو آذوك، وأن تفكر في إمكانيات المستقبل لا في تجارب الماضي الفاشلة.

استخدم اختبار التقييم الذاتي التالي كدليل تقيس عليه مدى تقدمك في المستقبل. أجب على كل الأسئلة بكل أمانة وموضوعية بقدر الإمكان، تماماً كما لو كنت تقيم شخصاً آخر.

اختبار لتقييم الذات
ماذا سيحدث إذا لم أغير أي شيء؟

أ: العمل والمستقبل الوظيفي

١. هل أحب فعلاً العمل الذي أقوم به؟ ________________

٢. هل سأكون سعيداً في القيام بالعمل الذي أؤديه بقية حياتي؟ ________

٣. هل كنت سأستمر في عملي الحالي بغض النظر عن الأجر الذي أتقاضاه؟ ____

٤. هل أنا فخور بعملي كثيراً؟ ____________________

٥. هل أتحدث كثيراً مع الآخرين عن وظيفتي ومستقبلي المهني؟ ________

٦. هل اتخذت قراراً عند الالتحاق بوظيفتي الحالية، أم كان الأمر محض صدفة؟

____

٧. هل كان من الممكن أن أكون سعيداً في وظيفة أو مهنة مختلفة؟ ________

٨. هل أنا مسيَّر أم مخيَّر فيما أفعله؟ ________________

٩. هل أشعر بالحماس لوظيفتي أم أنني أجرجر قدميّ وأنا ذاهب إلى العمل في الصباح؟ ____________________

١٠. كم مرة عملت ليلاً وفي نهاية الأسبوع؟ ________________

١١. هل أبحث عن المهام التي تنطوي على التحدي أم أنني أتجنبها؟ ________

١٢. هل أتطلع إلى الرجوع في بداية الأسبوع أم أنني أخشى قدوم أيام السبت منها؟

١٣. هل أبحث عن كل ما هو جديد في مجال عملي عن طريق القراءة والندوات المتعلقة بمجال اهتمامي؟ ________________

١٤. هل أسعى باستمرار لتحسين قدراتي ومهاراتي؟ ________________

١٥. كم أفكر بصورة متكررة في تغيير الوظيفة؟____________

١٦. هل أحب وأحترم رئيسي وإدارة شركتي أم كان من الأفضل أن أعمل في مكان آخر؟____________

١٧. هل أتطلع إلى التقاعد؟ ____________

١٨. ماذا سأفعل بعد التقاعد؟____________

١٩. عندما أتقاعد، هل سأنظر بإعجاب إلى ما حققته في عملي، أو سأندم على ما لم أحققه؟____________

٢٠. إذا ربحت اليوم ١٠ ملايين دولار، ماذا سأفعل غداً؟

____

ب: الأسرة والعلاقات الشخصية

١. هل يشكل وجود الزوجة/الزوج أهمية في تقديري لذاتي؟ ________ لماذا؟_____

٢. هل يرتبط تقديري لذاتي بنجاح علاقتي مع زوجتي/زوجي؟ ____________

٣. هل زوجتي/زوجي مثلما توقعت؟____________

٤. هل أنا مثلما توقع زوجي/زوجتي؟ ____________

٥. هل أحب زوجي/زوجتي بقدر أكبر منها؟ ____________

٦. هل أتوهم أشياء عن الآخرين؟ ____________

٧. هل أتجذب إلى الآخرين بجانب زوجتي/زوجي؟____________

٨. كم مرة تصرفت فيها على أساس أوهامي عن الآخرين وانجذابي لهم؟ ______

٩. إذا كنت أتصرف بناءً على تلك الأوهام ،فبماذا أشعر بعد ذلك؟ ________

١٠. هل علاقتي مع زوجي/زوجتي تعبر عن مشاركة فعالة أو أنني أقوم بالجانب الأكبر من العطاء وأقدم معظم التنازلات؟ ____________

١١. ما الذي أشعر به تجاه الأفكار القديمة عن واجبات الرجل والمرأة في المنزل؟

____

١٢. هل أصر على توزيع الواجبات بإنصاف خارج العمل، أو أقبل أن أقوم بأكثر مما يقوم به الآخرون، كما هو متوقع مني؟ ________________

١٣. هل أنا موضع احترام وحب من أسرتي وأصدقائي؟ ________________

١٤. هل أحاول جاهداً الحفاظ على العلاقات (مثل كتابة الخطابات، وإجراء المكالمات الهاتفية، والعلاقات الاجتماعية ...إلخ) أكثر مما يفعل أفراد أسرتي وأصدقائي؟ ________________

١٥. كيف سيكون حالي (حزيناً أم مبتهجاً) إذا لم أتمكن من الحفاظ على علاقاتي لأطول وقت ممكن؟ ________________

١٦. هل أشعر كثيراً بالإحباط بسبب تجاهل الآخرين لي وعدم اهتمامهم بي؟ ____

١٧. هل يقدر الآخرون احتياجاتي عادةً، أو يجب عليّ أن أذكرهم بها؟

____

١٨. هل يبدو أن الآخرين لا يهتمون بي إلا عندما يريدون شيئاً مني؟ ________

لماذا؟________________________________

١٩. هل أشعر بحب هؤلاء الذين يمثلون أهمية كبيرة بالنسبة لي؟ ____________

ج: الراحة والاستجمام

١. هل أخصص وقتاً لنفسي فقط؟ _____ إذا قلت "لا" فلماذا؟ ____________

٢. هل أحرص على الحصول على وقت فراغ، وكيف أخطط لقضائه، أو أنني أستغل وقت الفراغ حين يأتي بالصدفة؟ ________________

٣. هل أختار الأنشطة التي سأقوم بها في وقت الفراغ، أو أنني أشارك في الأنشطة التي أعدها الآخرون؟________________

٤. كم من وقت الفراغ أقضي في أعمال نشيطة مثل ممارسة التمرينات أو إحدى الرياضات، أو تقوية العضلات؟______________________

٥. كم من الوقت أقضي في وسائل التسلية مثل مشاهدة التليفزيون أو القراءة أو الهوايات التي لا تتطلب الحركة؟ ______________________

٦. كم من الوقت أقضي في مشاهدة الألعاب الرياضية(مثل مشاهدة مباريات كرة القدم في التليفزيون أو حضور مباريات كرة السلة)؟ ______________________

٧. هل أتطلع إلى وقت الفراغ، سعياً لإنجاز بعض الأعمال أو سعياً للراحة؟ _____

٨. هل أنا راضٍ عن مزج الأعمال الإيجابية والسلبية الذي أتسم به حالياً؟______

٩. إذا كنت أستطيع أن أقوم بأي شيء في وقت الفراغ فسوف ______________

١٠. كم من وقت الفراغ أقضي في تحسين نفسي مثل حضور الفصول الليلية أو المؤتمرات أو التعرف على خبايا النفس أو الذهاب إلى الحفلات الموسيقية؟

____

١١. هل أهمل المسئوليات الأخرى (العمل، سداد الفواتير، المهام المزعجة) لكي أحصل على وقت فراغ إضافي؟ ______________________

١٢. هل أفضل النشاطات التي أقوم بها بمفردي، أو أنني أفضل أن أكون مع أصدقائي أو أفراد الأسرة؟______________________

١٣. هل أحصل على إجازات كافية؟ إذا لم يكن، فلماذا؟______________

١٤. هل أشعر بالراحة بعد الإجازة، أو بالتعب وخيبة الأمل؟______________

١٥. هل أخطط لقضاء الإجازة كما أحب، أو أنني أحاول عادةً أن أتكيف مع ما تفضله الأسرة أو الأصدقاء ...إلخ؟ ______________________

١٦. هل الإجازات هامة جداً بالنسبة لي؟ ______________________

١٧. هل أنام بصورة كافية؟ ______________________

١٨. هل أنام وقتاً طويلاً جداً؟ ______________________

١٩. هل أقضي وقتاً كبيراً جداً من وقت الراحة في تناول الأطعمة، أو القيام بأشياء أخرى تضرني؟ ______ لماذا؟ ______________________

____

٢٠. ما الأنشطة التي تبعث على الاستجمام التي كنت أقوم بها عندما كنت صغيراً وأحب أن أواصل القيام بها؟ ______________________

لا توجد إجابات صحيحة وأخرى غير صحيحة بالنسبة لهذا الاختبار الذاتي، ولا توجد نتيجة واحدة هي الصحيحة. إنما يهدف هذا الاختبار إلى مساعدتك على أن تفهم نفسك جيداً، وتحدد أشياءً عن نفسك تحب أن تغيرها. استخدم هذا الاختبار بوصفه دليلاً مرشداً لك، عندما تطبق الأساليب المشار إليها في هذا الكتاب لتزيد من تقديرك لذاتك.

القوة اللازمة للتغيير

إذا كان الفشل (حسياً أم مجرداً) يؤدي إلى انطباع سيئ عن الذات، فإن النجاح يؤدي أيضاً إلى تقدير جيد للذات. ولكن النجاح نادراً ما يأتي فجأة. فهو يأتي من الاهتمام بالقواعد. على سبيل المثال، يتحقق الفوز في مباريات كرة القدم عن طريق إحكام الدفاع والرقابة اللصيقة للمنافسين أكثر مما يتحقق عن طريق الفلتات الفنية أو الانطلاقات المثيرة التي تثبت بالذاكرة. وفي مباريات البيسبول، يتحقق الفوز على وجه العموم عن طريق ضرب الكرة بالمضرب من رمية واحدة فقط. إن سباقات العدو التي تجرى في نطاق الأسرة ليست هي القاعدة، ولكنها الاستثناء. ونحن نادراً ما نتحول فجأة من السير على مهل وبلا هدف إلى الوثب الطويل دفعة واحدة. إننا ينبغي أن نحقق انتصارات صغيرة متوالية إلى أن يأتي يوم ندرك فيه أننا قد فزنا بالحرب.

كثيراً ما نرى تقدير الذات كشيء ثابت بداخلنا، بينما نتسم في الحقيقة بطبيعة مرنة. ويختلف باختلاف جوانب في حياتنا. عندما ينهار كل شيء فجأة -العمل والحب والمظهر الخارجي والصداقات والعائلة- فإن شعورنا بقيمتنا يختل في الحال. لقد مر كل فرد منا

بتجارب ناجحة وأخرى فاشلة. فأحياناً نعتلي القمة، وأحياناً أخرى نجد الحياة مجرد شراك نقع فيها. ولكننا نشعر بعدم الأمان لاعتقادنا الخاطئ بأننا سبب كل المشكلات. والأسوأ من ذلك أن كلاً منا يشعر بشكل ما بأنه الشخص الوحيد على وجه الأرض الذي مر بهذه التجارب الفاشلة، حتى رغم أننا نعلم جيداً أن هذا الاعتقاد سخيف.

إن التغيير شيء نقاومه جميعاً بفطرتنا. ربما يرجع ذلك إلى الخوف من المجهول، فالاستمرار في أداء الأمور بالطريقة التي اعتدنا عليها ينطوي على قدر أقل من المخاطرة. إننا نرفض أحياناً أن نتغير، حتى وإن أدركنا أن عدم تغيرنا يمكن أن يديم المشكلات التي نحاول التغلب عليها. وإلى أن نفهم جيداً أن الألم الذي سنعانيه إذا تغيرنا أقل من الذي سنعانيه إذا ظلت الأمور كما هي، فسنظل نعارض أن نؤدي الأشياء بصورة مختلفة.

في الانتخابات الرئاسية لعام ١٩٩٢ -على سبيل المثال- أشارت كل استطلاعات الرأي إلى أن الناخبين لا يتحمسون لأحد المرشحين، بقدر ما يعارضون المرشحين الآخرين. لم يصوّت ٥٧٪ تقريباً من الناخبين لمصلحة الرئيس كلينتون، ولكن أقر ٤٣٪ فقط بأن الضرر الذي ستتعرض له الولايات المتحدة إذا استمرت على هذا الحال سيكون أكبر من الضرر الذي ستتعرض له إذا تغيرت. كان ذلك كافياً لإعطاء كلينتون فرصة الفوز بالانتخابات.

لابد أن نستفيد من هذه المعلومة في تعاملنا مع التغير. إذ نشعر بتزايد الشك الذاتي عندما نواجه تحدياً خطيراً وقوياً لأول مرة، فإذا أدركنا أننا نتعامل مع الخوف من التغير، فسوف يساعدنا ذلك كثيراً في التغلب عليه. إذا علمنا أن مقاومة التغير سمة ملازمة لكل إنسان، والتي تواجه كل فرد منا، ولابد أن يتغلب عليها، لحاولنا بشجاعة أن نجرب شيئاً جديداً.

أجب على الأسئلة التالية بـ "نعم" أو "لا". إذا أجبت بـ "نعم" على أكثر من نصف الأسئلة، فلابد أن تفكر في الخيارات التي أمامك. إذا كان ثلاث أرباع الأسئلة قد أجيب عنها ب "بنعم" فعليك أن تحترس. إذا أجبت على أكثر من ٧٥٪ من الأسئلة بـ "نعم" فاعلم أن الأمر قد بات خطيراً. تَغيّر قبل أن تُجبر على التغيُّر.

هل أنت مستعد للتغيير؟

١. هل تشعر بأنك (أو الآخرين) قد حددت معياراً بعيد المنال لأدائك؟________

٢. هل تملُ من عملك بسرعة؟____________________________

٣. هل تشتاق إلى مواجهة تحديات جديدة؟____________________

٤. هل تقلقك دائماً آراء رؤسائك وزملائك ومرءوسيك فيك؟________________

٥. هل تعارض القيام براحات أو بإجازات خوفاً مما سينتظرك حين تعود؟______

٦. هل تخشى الأحداث اليومية في موقع العمل، بينما يجب أن تهدأ وتستمتع بوقتك؟____

٧. هل تقابل مشكلة في إيجاد موضوع تتحدث عنه مع أناس بعيدين عن مجال عملك؟____

٨. هل تأخذ المسألة بصورة شخصية عندما ينهار مشروع تقوم فيه بدور محدود؟

____

٩. هل تشعر كثيراً بأن عملك أصبح يفتقر إلى المتعة؟__________________

١٠. هل يستنفذ العمل كل قواك، لدرجة أنك لا تملك من الطاقة ما يكفي لتقوم بأي شيء آخر؟

____

١١. هل تشعر بأن المحيطين بك ليس لديهم نفس مستوى الالتزام مثلك؟ _______

١٢. هل زملاؤك أقل كفاءة منك؟ __________________________

١٣. هل يسبب لك زملاؤك الضيق بصورة متكررة؟____________________

١٤. هل تشعر بخيبة الأمل لأن الآخرين لا يقدرون مشاركتك في العمل داخل الوحدة أو الشركة؟ ______________________________

١٥. هل تجد أن تقبلك لآراء الآخرين يقل ويقل؟____________________

١٦. هل ترفض أحياناً التعاون مع الآخرين، حتى عندما تعلم أنه سيكون لمصلحتك؟

____

١٧. هل تشعر أحياناً بصعوبة في أن تكون مهذباً مع من تعمل معهم؟ __________

١٨. هل تغضب بصورة أسرع مما كنت عليها قبل ذلك؟__________________

١٩. هل لديك أصدقاء ورفقاء في العمل أقل عدداً مما كان قبل ذلك؟ __________

٢٠. هل تؤجل -في أحوال كثيرة- أعمالاً هامة، رغم أنك تعلم الثمن الذي ستدفعه بعد ذلك؟ ______________________________

٢١. هل تقرر أحياناً تجاهل أمر أو طلب لأنه غير مناسب أو غبي؟ __________

٢٢. هل تتجاهل أحياناً التعليمات لأنك تعتقد أن الشخص الذي يصدرها ليست لديه الشجاعة التي يفرض بها تلك التعليمات؟ ____________________

٢٣. هل أنت مقتنع بأنك تستطيع أن تقوم بعمل رئيسك أفضل منه؟ __________

٢٤. هل فقدت احترامك للمشرف عليك؟ ____________________

٢٥. هل تحسد أصدقاءك عندما يتحدثون عن إنجازاتهم في أعمالهم؟__________

هيا رفرف بجناحيك

توجد أمور محددة يمكن أن تقوم بها لتشرع في تكوين صورة إيجابية وصحية عن نفسك، ولتتحمل مسئولية حياتك، وتعيشها بطريقتك. يمكن أن تطبق التقنيات السبعة التالية لتطير منفرداً:

١. **قيِّمْ ذاتك ثم تقبلها:** ابدأ بجدية في مراجعة نقاط قوتك وضعفك، وحدد ما تحبه عن نفسك، وما لا تحبه. لا يوجد إنسان كامل على وجه الأرض. هنئ نفسك على الأشياء التي تحبها، وخذ عهداً على نفسك أن تُغير أو تتجاهل الأشياء التي لا تحبها، وذلك بحسب الأهمية التي تشكلها هذه الأشياء بالنسبة للصورة الكلية عن نفسك.

٢. **راجع قيمك ومبادئك:** هل لديك قيم ومبادئ واضحة ومحددة تعيش وفقا لها دائما؟ إذا لم يكن لديك، فإنه من السهل جداً أن تسيطر عليك آراء الآخرين الذين يستغلونك لتحقيق أهدافهم الخاصة. تأكد من وقوفك على أرض صلبة.

٣. **غامر بحساب:** قلّل من المخاطر عن طريق التفكير الواعي في البدائل، ولكن لا تخشَ أن تجرب شيئاً جديداً عندما تكون احتمالات النجاح في مصلحتك.

٤. **تعلَّم من الفشل:** إن الأخطاء ليست خالدة. تعلّم منها، وانتقل منها إلى تحدٍ آخر. إنك ستزداد قوة نتيجة المحاولة، ومن المرجح أنك ستنجح في المرة القادمة.

٥. **عِشْ في المستقبل:** لا تغرق في الماضي، بإحياء التجارب الفاشلة، أو تحاول أن تعود بذهنك إلى إنجازاتك السابقة. انظر في المرآة واسأل نفسك هذا السؤال: "ماذا قدمت لي حتى الآن؟ ماذا تنوي أن تقدمه لي غداً؟".

٦. **اختر التأثيرات الإيجابية:** لا تبدد وقتك مع هؤلاء الذين يقللون من شأنك. إذا كانت لديك علاقة هدامة، فالجأ إلى شخص متخصص يمكنه أن يساعدك. إذا كنت تحب ببساطة أن تحسن رأيك عن نفسك، فالتحق بدورة تدريبية في مؤسسة"ديل كارينجي"، أو اقرأ كتاباً إيجابياً لا يحتاج إلى معلم، أو انضم إلى إحدى مجموعات الدعم التي تزيد من تقديرك لذاتك.

٧. **طالب بالاحترام:** إذا لم تعجبك الطريقة التي يتعامل بها الآخرون معك، فأخبرهم بذلك. أخبر أصدقاءك وأفراد أسرتك وزملاءك بأنك تتوقع منهم نفس الاحترام والتقدير الذي تُكِنّه لهم. نادراً ما يُمنح الاحترام بلا مقابل، فلا بد أن يكون له ثمن. عندما يعلم الآخرون أنه لم يعد في استطاعتهم أن يقللوا من شأنك، فسوف يتوقفون عن المحاولة.

نهتم كلنا ببيع شيء، فكرة أو حلم أو ميزانية أو أنفسنا. إليك السمات المتعددة التي يتسم بها الإنسان. حلّل نقاط قوتك وضعفك كما لو كنت سلعة جديدة على وشك أن تُعرض في السوق. كن أميناً للغاية. إذا خدعت نفسك الآن، فلن تواجه إلا المتاعب فيما بعد.



بعد استكمال هذا الاختبار، حدد أهم ثلاث نقاط قوة، وأوضح ثلاث نقاط ضعف لديك. قم بإعداد خطة تفصيلية واضحة عن الطريقة التي يمكنك بها أن تستفيد من نقاط قوتك، وتتغلب على نقاط ضعفك.

دائماً مع موقف فكري إيجابي

إن "و. كليمنت ستون" المليونير الكبير والمؤلف، له فلسفته في النجاح، التي تسمى بالموقف الفكري الإيجابي. تقوم هذه الفلسفة على هذه العبارة: "ما يدركه العقل ويعتقده يمكن أن يحققه عن طريق اتخاذ موقف فكري إيجابي" يعتقد هذا الرجل، الذي يعد الأب الروحي لفلسفة الموقف الفكري الإيجابي من أجل النجاح، بأنه ليس هناك شيء مستحيل أمام الإنسان الذي يستعد للنجاح، ويحدد الأهداف، ويتجه نحو غاياته بموقف إيجابي وحماس

لن يهزمك إلا إذا اعتقدت أنه يستطيع ذلك.

يعرِّف "ستون" الموقف الفكري الإيجابي بأنه "اتخاذ الموقف الذي يلائم الظروف". قال أيضاً في كتاب Believe and Achieve لمؤلفه سايبرت: "يتألف هذا الموقف الإيجابي من الإيمان والتفاؤل والأمل والنزاهة والإقدام والشجاعة والكرم والتسامح والكياسة واللطف والمنطق السليم. ويتيح لك هذا الموقف الإيجابي تحقيق أهدافك، وتكوين ثروة وحفز الآخرين و إدراك أحلامك -مهما كان طموحك- مادمت على استعداد لدفع الثمن.

يوجد عامل مهم في تعريف ستون. فاتخاذ الموقف الذي يلائم الظروف لا يعني أننا إذا نظرنا ببساطة إلى الجانب المضيء -بأن الكوب نصف مملوء بدلاً من نصف فارغ- فسينجح كل شيء. لن يتم ذلك. بل ستكون النتائج محزنة أكثر إذا لم يتم كل شيء بنجاح. يقوم الموقف الفكري الإيجابي على الثقة التي تنشأ من الدراسة والتعلم والتفكير والتصرف وتصويب الأخطاء، ثم التصرف من جديد، وذلك إلى أن تحقق النجاح

التغلب على السلبية

لا يوجد ما يسمى بالطفل السلبي، هكذا يعتقد الدكتور نورمان فنسنت بيل الذي حقق كتابه "قوة التفكير الإيجابي" نسبة مبيعات وصلت إلى عشرات الملايين من النسخ باثنتي عشرة لغة، منذ أن نُشر لأول مرة منذ أكثر من أربعة عقود مضت. ويقول الدكتور نورمان في كتابBelieve and Achieve : "عندما نولد، نعيش في محارة تحمينا. كل ما علينا أن نفعله هو أن نصرخ، فإذا بنا نحصل على ما نريد".

إذا لم تنجح من أول مرة فإنك تتأرجح في المستوى المتوسط.
"م. هـ. أندرسون"

إننا نتعلم أن نكون سلبيين، عن طريق هؤلاء الذين يهتمون بنا كثيراً مثل الوالدين والمدرسين وممثلي السلطة التنفيذية، وأصحاب السلطات الأخرى التي تضع قوانين الحياة الأسرية والمجتمع بشكل عام. لقد وُجهت لنا كأطفال هذه الكلمات باستمرار: "لا.. لا تلمس الموقد، وإلا احترقت". ثم نجد أن حياتنا سلسلة مستمرة من محاولة تخطي الحدود من جانبنا، ومحاولة فرض القيود علينا من جانب هؤلاء الأفراد ذوي السلطة.

إن لهذه التعليمات السلبية المكررة أثراً تراكمياً. إذ نبدأ في التفكير في احتمالات الفشل أكثر من النجاح، ثم تصبح أفكارنا مجرد شطاحات لإشباع الذات . ولأننا نعتقد أننا سنفشل، ننتهي فعلاً بالفشل. وسواء ندرك هذا أو لا، فإننا نحول أفكارنا بانتظام إلى واقع ملموس. يبدأ النجاح في أية محاولة بالاعتقاد بأننا سننجح، ثم نحول هذه الأفكار الإيجابية إلى نظيرها المادي.

إن الطريقة الوحيدة للتغلب على السلبية هي أن نمنع الأفكار السلبية عندما تراودنا، ونستبدلها بأخرى إيجابية. ولكن هذه مهمة صعبة، وخاصةً بعد أن قضينا وقتاً طويلاً في اكتساب عاداتنا السلوكية والفكرية. نادراً ما تكون هذه عملية سهلة يمكن القيام بها بسرعة. وفي لقاء معه داخل شقته في مانهاتن، ذكر الدكتور بيل هذه القصة لتوضيح هذه النقطة:

"كانت هناك شجرة في مزرعتنا بمقاطعة داتشيس بنيويورك، بلغت من العمر مائتي عام، وبدأت تسبب بعض المشكلات. عندما أحضرنا متخصصاً ليلقي عليها نظرة، اكتشف أن قلب الشجرة فاسد ولابد من قطعها. وإلا ربما تأتي ريح عاتية تقتلعها وتهدم المنزل.

"وعندما آن الأوان جاء هذا الرجل ومساعدوه إلى المزرعة، وشاهدتهم عندما بدءوا العمل. تصورت أنهم سيستخدمون منشاراً عملاقاً في قطع الشجرة من أسفلها، وبهذا تنتهي المهمة.

"ولكنهم لم يفعلوا ذلك أبداً. لقد بدءوا بتسلق الشجرة حتى وصلوا إلى قمتها، وقصوا الفروع الصغيرة ثم الكبيرة ولم يتبقَ شيء سوى الساق. ثم قطّعوا الساق إلى أجزاء حتى وصلوا في النهاية إلى الأرض".

"تلك هي الطريقة التي تتخلص بها من التفكير السلبي؛ أي تبدأ بالأفكار السلبية البسيطة وتزيلها ثم تنتقل إلى الأفكار الأكبر، حتى تصل في النهاية إلى مركز أو لب تفكيرك السلبي، ثم تزيله، وتصبح مستعداً لاستبداله بتفكير إيجابي."

حياة الوفرة

في كتابه You Will See It When You Believe It يقول الدكتور واين داير: "يمكن أن تحقق السعادة بأن تركز أفكارك عليها... إذ إننا نعمل وفق أفكارنا، ومن خلالها نخلق تجربتنا". كما يوضح الدكتور واين أننا نعيش في أرض رحبة في مجتمع لا يضع حدوداً أو قيوداً على الطريقة التي تكون بها سعيداً أو ناجحاً.

وفي اقتباس له من إصدار Redbook عدد يوليو ١٩٨٩، يقول الدكتور واين: "ولكن هناك بعض الناس -ربما الكثير منهم- الذين ينظرون كثيراً إلى ما ليس بحوزتهم". هذا ما أسميه بعقلية الاحتياج. يكررون هؤلاء الناس عبارة ثابتة، وهي: لو أنني أملك هذا الشيء، لكنت أكثر سعادة. يعتقد هؤلاء الناس أن حياتهم ينقصها شيء لأنهم تعساء الحظ. ولكن تكمن المشكلة في الحقيقة في أسلوب تفكيرهم. فماداموا يشعرون بالنقص والاحتياج، لن يجدوا في حياتهم سوى النقص والاحتياج.

"الحقيقة أنه لا حدود لما هو متاح لنا في هذا الكون اللانهائي. إذا ما أدركنا هذه الحقيقة، فسوف يساعدنا هذا الاعتقاد في آلاف المرات. لقد آمن بهذا المبدأ كل مَنْ أعرفهم ممن تحولوا من حياة القلة إلى حياة الوفرة".

بعض الأسماء التي حققت نجاحاً كبيراً

في المرة القادمة عندما تواجه مشكلة أدت إلى تعثرك، عليك أن تتوقف للحظة وتفكر فيما لديك من نِعم. ركِّز على ما لديك، لا على ما ليس لديك. إليك قائمة بأسماء الأفراد الذين ربما سمعت عنهم، والأشياء التي تغلبوا عليها لتحقيق النجاح.

الملحن الألماني **بيتهوفن** (١٧٧٠–١٨٢٧).أخذ "بيتهوفن" يفقد حاسة السمع شيئاً فشيئاً. فقد كان يسمع بصعوبة في الثلاثينات من عمره، ثم أصبح أصم تماماً في سن السادسة والأربعين، ومع ذلك فقد ألف أروع موسيقاه في سنواته الأخيرة.

الممثلة الفرنسية **سارة بيرنهارت** –أو سارة الرائعة– (١٨٤٤–١٩٢٣). ويعدها الكثيرون واحدة من ألمع نجوم المسرح في العالم كله. فرغم بتر ساقها في ١٩١٤، فقد استمرت في التمثيل، ولم تنقطع إلا قرب وفاتها.

لويس برايل (١٨٠٩–١٨٥٢). أصيب بالعمى في سن الثالثة. رغم ذلك أصبح فيما بعد مدرساً في باريس، وقام بوضع أسلوب الكتابة الشهير للمكفوفين، والذي سمي باسمه .

الروائي **ميجيل دي سيرفانتس** (١٥٤٧–١٦١٦). فقد ذراعه في إحدى الحروب، وعاني من الفقر في معظم حياته. "دون كيشوت" وأعماله الأخرى جعلته من أبرز الأسماء الأدبية في إسبانيا.

هيلين كيلر (١٨٨٠–١٩٦٨) رغم أنها كانت لا تسمع ولا ترى منذ الثانية من عمرها، فقد أصبحت واحدة من أشهر وألمع الشخصيات الأمريكية. كما نجحت

إلى حدٍ كبير كمؤلفة ومحاضرة، إذ كتبت عشرة كتب وأعمالاً أخرى كثيرة.

الرئيس الأمريكي **فرانكلين روزفلت** (١٨٨٢-١٩٤٥). لقد علّم فرانكلين الشعب الأمريكي هذا المبدأ جيداً في ظل الكساد العظيم: "لا يوجد ما نخاف منه إلا الخوف نفسه" أصيب روزفلت بالشلل في سن التاسعة والثلاثين، إلا أنه داوم المسيرة حتى أصبح واحداً من قادة أمريكا المحبوبين والمؤثرين، وتم ترشحيه للرئاسة أربع مرات.

أونري دي تولوز-لوتري (١٨٦٤ -١٩٠١). لقد كان أونري مشوهاً واعرج ومعاقاً عن النمو الطبيعي، ولكنه كان فناناً موهوباً. ولقد رفعته عروض تقليد الفنانين التي كان يؤديها في مسرح مولان روج، رفعته إلى قمة عالم الفن، وأكسبت اسمه شهرة لا تزول.

الدكتور **هنري فيسكاردي** (١٩١٢-   ) ولد هنري بلا ساقين، ولكنه خدم في أثناء الحرب العالمية الثانية كضابط في الصليب الأحمر عمل الدكتور هنري كرئيس لمركز الموارد البشرية، وأسس شركة "أبليتيز إنكوربو يشن". ونال ثلاث عشرة درجة فخرية. وكتب تسعة كتب وكان مستشاراً للعديد من الرؤساء في القضايا المتعلقة بالمعاقين.

خذ عهداً على نفسك

من أعظم هبات الله أننا لا نستطيع أن نتنبأ بالمستقبل. قد يكون التوقع مغرياً، ولكن تخيل الضجر أو الفزع المطلق الذي سيلازم الحياة إذا عرفنا مقدماً كل الأشياء -الجيدة والسيئة- التي ستحدث لنا لن تكون هناك أية مفاجآت أو احتفالات بالنجاح، أو دموع تعبر عن الحزن، وقليلاً ما سنجد شيئاً يحفزنا. ثم ما الذي سيدفعنا إلى الجد و الاجتهاد للتغلب على العقبات مادمنا نعرف النتيجة بالفعل؟

تمثل البداية أصعب جزء في أي عمل.

تشبه الحياة في جوانب كثيرة القيام بنزهة طويلة بالسيارة. إذ نعلم مكاننا، والمكان الذي نريد أن نذهب إليه، ولكن هناك طريقان للوصول إلى هذا المكان. الأول أن تقفز داخل السيارة وتذهب إليه وتقوم بالترتيبات اللازمة في الطريق. والثاني أن تخطط مقدماً، ثم ترسم خريطة بالطريق، وتحسب المسافة التي تريد أن تقطعها كل يوم، وهكذا. إننا سنصل إلى كلا الطريقين على الأرجح. ومع أن الطريق الأول ربما يكون أكثر مغامرة، فإن الطريق الثاني قد نصل من خلاله بسرعة أكثر، وجهد أقل بكثير.

هكذا نرى بوضوح أهمية التخطيط لأي رحلة، مع ذلك نفترض في كثير من الأحوال أن الأمور ستسير من تلقاء نفسها، وذلك عندما نتعامل مع أمور أكثر أهمية مثل الأمور العائلية أو ما يتعلق بالوظيفة. إننا نتوقع أن نكسب أموال طائلة، ونعول أسرة مثالية، ونكون سعداء، بدون أن نعدّ خطة محددة لتحقيق ذلك.

تبدأ أول خطوة للوصول إلى حياة ناجحة وسعيدة بأن نأخذ عهداً على أنفسنا بأن نقيم حياة ناجحة وسعيدة بالفعل، بأن نركز على الاحتمالات الممكنة لا على الأخطاء، مما يعني التركيز على المستقبل وليس على الماضي. ربما لا نستطيع أن نتنبأ بالمستقبل، ولكن يمكننا أن نسهم في تشكيله. إن واقعنا هو ما نصنعه. إذا اقتربنا منه بإيجابية وحماس، فسوف نحقق النتائج الإيجابية. ولسوء الحظ فإن العكس صحيح أيضاً. على عكس الحال في المغناطيس، فإن السلبيات لا تجذب الإيجابيات، بل تؤدي إلى الفشل واليأس.

شجاعة التغيير

يتطلب تغيير أي شيء فيك شجاعة وتصميماً، ومثابرة كافية لتستمر حتى النهاية. من الصعب أن تتحول من شخص سلبي أو محايد إلى مفكر إيجابي لأنك تسير بذلك ضد تيار الخضوع للقواعد. إن المفكرين الإيجابيين يمثلون الأقلية في أي مجموعة. في موقع العمل أو المدرسة أو الأحداث الاجتماعية أو في البيت، فإن الاتجاه العام في التفكير هو أن نركز على أسباب الفشل واحتمالاته، بدلاً من التركيز على إمكانية النجاح.

امتلك الشجاعة لتكون مختلفاً، ولكن لا تكن مناقضاً او متباهياً باستقلالك. إن الصفة التي تجذب الأنظار إلينا وتجعل منا شخصيات مميزة هي شجاعتنا في أن نكون صادقين مع أنفسنا.

إن المفكرين السلبيين قد يتسترون على آرائهم الحقيقية بعبارات تفيد الإنكار مثل: "اسمح لي بأن أخالفك قليلاً في الرأي"، أو "اقبل مني هذا على سبيل النقاش"، ولكن النتيجة واحدة. فهم يحاولون دائماً أن يجدوا أسباباً لكي لا يطبقوا فكرة جديدة، أكثر من التركيز على احتمال تطبيقها. إن أي فكرة جديدة تنطوي على قدر من الخطر-قد يكون كبيراً أحياناً- ولكن لن يتحقق أي شيء مهم بدون أن تكون هناك الرغبة في تجريب شيء جديد.

بناء الثقة

إن للثقة بالنفس أثراً عجيباً. إذ إن الرجال والنساء الذين يثقون بأنفسهم يجذبون انتباه الآخرين بنسبة كبيرة، ويتقدمون في أعمالهم بصورة سريعة. ويبدو أن شيئاً عجيباً قد حدث لهم عند الولادة، فالنجاح يأتي إليهم بشكل طبيعي وبسهولة.

إذا تعمقت أكثر من ذلك، لوجدت أن ثقتهم هذه نتيجة عملية الاجتهاد المستمر الذي يمكن أن يقوم به أي شخص منا. إن الثقة تتحقق للبعض بسهولة وبشكل طبيعي، ولكن العملية واحدة. فمبادئ الثقة يمكن أن يتعلمها الجميع ويطبقوها بسهولة. إليك بعض الأساليب التي يمكن أن تطبقها لتصبح مفكراً إيجابياً، إنساناً واثقاً يرى احتمالات النجاح بدلاً من احتمال الفشل:

- **خالط الأشخاص الإيجابيين:** كانت والدتك على حق عندما قالت لك ألا تصاحب الأصدقاء الأقل من مستواك،. فسوف يجرونك إلى مستواهم. من الصعب جداً أن تكون إيجابياً عندما تصاحب مفكرين سلبيين. ولذ فمن الأفضل أن تقضي وقتك مع هؤلاء الذين يستطيعون تحقيق أهدافهم إذا آمنوا بقدرتك، إذا آمنوا بقدرتهم على تحقيقها.

- **أعدّ قائمة بالإيجابيات والسلبيات:** كان بنيامين فرانكلين -وهو أحد قادة أمريكا الحكماء- يصدر القرارات الحاسمة بأن يقسم صفحة ورقية إلى عمودين، أحدهما للحجج المؤيدة والآخر للحجج المعارضة. ثم يصنف كل الأسباب التي تؤيد وتعارض تصرفاً ما يريد أن يقوم به. إن هذا الأسلوب لم يكن يوضح الأمور فحسب، بل كان يدله أيضاً على الطريق السليم.

- **تعلم من التجربة:** إذا كنت تميل إلى السلبية، فعليك مراجعة سلوكك كل يوم وهو حاضر في ذهنك. قم بتحليل أفعالك وحدد ما يجب أن تفعله بشكل مختلف لتصبح أكثر إيجابية.

- **خصص وقتاً للتفكير:** تأكد من أنك تخصص نصف ساعة على الأقل في كل يوم للتفكير والتخطيط. اذهب إلى مكان هادئ لا يزعجك فيه الآخرون. اهدأ. فكر في أهدافك، واحسب تقدمك حتى الآن، وحدد الأفعال التي يجب أن تقوم بها لتحقيق هذه الأهداف.

- **اجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات:** عندما تتسلل إليك أفكار سلبية، عليك أن تتوقف وتعيد النظر. تعودّ على البحث عن الأسباب التي تفسر لماذا يمكنك أن تقوم بشيء، بدلاً من لماذا لا يمكنك القيام به.

- **تعلم أن تتعاطف مع الآخرين:** انظر إلى الموقف منظور الآخرين. حاول أن تفهم لماذا يتصرفون هكذا، وما يمكن أن تفعله لتكوين علاقة إيجابية وبنّاءة معهم.

- **افتح أنت الحوار:** يتسم معظم الناس بالخجل. إذا كنت تكره الحديث إلى الغرباء أو الأشخاص العاديين الذين تتعرف عليهم بشكل عارض، فاعلم أنك لست وحدك. تشير الأبحاث إلى أن ٤٠٪ من البالغين يرون أنهم يتسمون بالخجل. افترض إذاً أن الطرف الآخر يشعر بالخجل، وبادر بالخطوة الأولى لتبدأ حواراً معه.

- **كن كريماً في المجاملة:** سوف تساعدك المجاملات الصادقة على تكوين علاقات إيجابية مع الآخرين، مما يشعرك بقدر من التحسن. وإن كنت لا تميل إلى الطرف الآخر. فقم بتهنئته إذا حقق نجاحاً. ربما تكتشف أن كل واحد منكما أساء في حكمه على الآخر

- **تجنب المواقف التي تنطوي على الضغط:** إذا كانت المناقشات التافهة تفسد يومك قبل أن تغادر البيت، فحاول مغادرة المكان قبل أن يبدأ أفراد الأسرة الآخرون في إثارة الضجيج المعتاد في الصباح. اذهب إلى العمل مبكراً بين الحين والآخر، ثم انتهي بسرعة من الأعمال المزعجة التي تركتها بالأمس، أو اقرأ الصحيفة.

- **ابدأ يومك بإيجابية:** فكّر في الأشياء التي تحبها، والأشياء التي أسعدتك، ولا تفكر في المشكلات، أو كل الأشياء التي تتمنى أن تصل إليها، والتي ربما لا تصل إليها أبداً.

- **خذ راحة:** عندما تنزعج من الآخرين أو المواقف التي لا تستطيع أن تسيطر عليها، فابتعد عن هؤلاء الأفراد وعن تلك المواقف لفترة قصيرة. قم بشيء مختلف تماماً لفترة. سوف تكون قادراً على الاقتراب من المشكلة بموضوعية أكثر بعد أن يصبح ذهنك صافياً.

- **كن واقعياً:** حدد لنفسك أهدافاً يمكن تحقيقها، ثم قسمها إلى أهداف صغيرة. حاول أن تحقق شيئاً واحداً على الأقل كل يوم لتصل في النهاية إلى هدفك. إن الإنجازات اليومية الصغيرة تمنحك الثقة اللازمة لمواجهة أهداف كبيرة وبعيدة.

- **خاطر بشكل مدروس:** إذا لم تنتهز الفرصة أبداً، فلن تحقق أبداً شيئاً ذا قيمة. تحمل المخاطرة مادمت مقتنعاً بصحة فكرتك. حاول أن تقابل أفراداً جدد، وصاحب أصدقاء جدد. بعضهم سيستجيب لك، وبعضهم لن يفعل.

- **تعلم أشياء جديدة:** في عالم التكنولوجيا الحديثة والفائقة اليوم، إذا لم تتعلم فأنت تموت. إن معظم ما لدى الخريجين الجدد من معارف سيبطل في خلال سنوات قليلة. ومن المهم جداً أن تداوم على المعرفة إذا ابتعدت عن المدرسة لفترة أكبر. إن التعلم ليس مثيراً فقط، ولكنه يجعلك أيضاً موضع اهتمام الآخرين.

- **انظر إلى النكسات بشكل بناء:** كما هو الحال مع رافع الأثقال، فإن المقاومة تجعلك قوياً. إننا نبدأ بأثقال صغيرة، ثم نزيدها بانتظام حتى نصل إلى أن نرفع أثقل مما كنا نحلم به في البداية. إن الفشل تجربة نتعلم منها: لا أكثر ولا أقل.

- **فكر قبل أن تتحدث**: إذا كانت لديك عادة التحدث أولاً ثم الندم بعد ذلك. فتعلم أن تسيطر على أعصابك. قم بذلك كل يوم لفترة قصيرة حتى تتعود على السيطرة على أعصابك. عندما تقول شيئاً تندم عليه، فإن موقفك الإيجابي هو المتضرر الأكبر.
- **ارتد ملابس مناسبة**: انظر حولك. إذا كان الناس الذين تعمل معهم يرتدون ملابس فضفاضة أو بدلاً أو بنطالونات، فارتدِ مثلهم. لا شيء يمكن أن يزيد من ثقتك مثل معرفتك أنك تبدو جيداً في مظهرك، وأن الآخرين يدركون ذلك. إن المظهر يجعل الآخرين يركزون على قدراتك، بدلاً من أن يتساءلوا لماذا تبدو مختلفاً.
- **اعتنِ بصحتك**: مارس التدريبات الرياضية بانتظام، وحافظ على هيئتك. من الصعب جداً أن تحافظ على تصورك الإيجابي عن نفسك عندما تبدو كسولاً أو ثقيل الوزن أو متبلداً. إن التمرين القصير والمستمر يساعدك في تحسين ثقتك بنفسك.
- **ساعد الآخرين**: افعل شيئاً جيداً لمصلحة الآخرين بدون أن تتوقع أي شيء في المقابل. سيساعدهم ذلك على التوازن في علاقتهم معك كما يُشعرك بالعظمة.

الممكن الإيجابي

لقد تردد كثيراً أن عقل الإنسان أشبه بالحاسب الآلي الخارق، إذ إنه أكثر فعالية وقوة إلى حدٍ بعيد من أحدث جهاز. إن العقل يشبه نظيره الميكانيكي في جوانب عديدة، وخاصة في هذه النقطة: إننا نحصل من كليهما على ما ندخله إليهما. إنها ما تسمى بنظرية الإدخال والإخراج في برمجة الكمبيوتر.

إذا سمحنا لعقلنا الإنساني أن تسيطر عليه التأثيرات السلبية من حولنا، فإن أغلبية دوافعنا ستكون سلبية. سوف تسيطر علينا الأفكار السلبية والخوف من الفشل، ومقاومة المخاطرة والتغيير. ولكن إذا أزلنا الأفكار السلبية مثلما فعل الرجل في بيت الدكتور بيل مع فروع الشجرة الفاسدة، يمكن أن نبدأ عملية استبدال أفكار إيجابية بالأفكار السلبية.

في الغابة، من المستحيل أن تزدهر شجيرات صغيرة إلا بعد إزالة الأشجار الأكبر والأقدم لا يمكن أن يخترق ضوء الشمس الفروع المورقة للأشجار الناضجة ليصل إلى أرضية الغابة

ويمد الشجيرات بالمقومات الضرورية لحياتها ونموها. عندما تتم إزالة شجرة ناضجة، تحدث المعجزة. ففي خلال أسابيع قليلة، تُغطى الأرضية بالنبت الجديد، وتزدهر الشجيرات في كل مكان، فقد وصل إليها ضوء الشمس الذي لم يكن متاحاً من قبل.

إذاً، فالمشكلة كلها تكمن في المواقف السلبية. عندما نزيل كل الأفكار السلبية البسيطة وصولاً إلى لب السلبية فينا، سنكون على استعداد لنمو إيجابي جديد. إذا قمنا بحماية ورعاية الأفكار الإيجابية من البيئة العدوانية التي تسعى إلى تدميرها، فسوف تزداد علواً ومكانة لتنجو من مهالك العالم السلبي.

يمكن أن يكون كل إنسان إيجابياً أو سلبياً أو محايداً، ولكن الممكن لا يعني شيئاً بدون السعي لتحقيقه. وإلى أن نبدأ في القيام بالأشياء اللازمة لتغيير الأسلوب الذي نفكر به، لن يكون لنا أبداً أن ندرك الفوائد العظيمة التي تنتظرنا في هذه الحياة.

آمال عريضة

إن المشكلة التي يواجهها معظمنا عندما يقرر يوماً أنه سيغير حياته إلى الأفضل هي أننا نتوقع أن ننتقل من التعثر بلا هدف إلى تحقيق قفزات مدهشة دفعة واحدة. وعندما نفشل يخيب أملنا، ونتخلى عن هذه الفكرة التي نعتقد أنها كانت فكرة رديئة بأي حال من الأحوال، وأنها كانت ببساطة أكبر من قدراتنا. إن الفشل يزيد من سوء تقديرنا لأنفسنا ولقدراتنا.

لا تحب ما أنت عليه، بل حب ما يمكن أن تكون عليه. "سيرفانتيس"

إن الجزء السهل في هذه العملية هو أن تتخذ قراراً بأن تتغير. أما التغير الفعلي فهو عملية مملة وموحشة وطويلة تقتضي التزاماً من جانبنا، يشدد من أزرنا مهما اشتدت الظروف، ومهما كانت الإغراءات. إن العادات التي نحاول أن نغيرها قد اكتسبت تدريجياً خلال فترة طويلة من الزمن، ولن تتم إزالتها إلا بنفس الطريقة. في الحقيقة إننا لا ندرك عاداتنا إلا بعد أن تتأصل بداخلنا، فيكون من الصعب تغييرها.

إن مجموعات الدعم تدرك جيداً صعوبة القيام بتغيير جذري في أسلوب حياتك، كما تطبق أساليب مختلفة مثل استخدام الضغط من أحد زملائك والتدعيم والمناقشة الجماعية، وذلك لتحقيق عملية التغيير. ولكن في النهاية،يتوقف التغيير الفعلي على الفرد ذاته.يجب أن تغيُّر العادات بنفس الطريقة التي اكتسبتها بها.

إذا اعتقدنا أننا يجب أن نقلع حالاً عن التدخين أو الإفراط في تناول الطعام أو الغرق في أي عادة مدمرة أو غير صحية، فهذا أمر محير في البداية. وبدلاً من ذلك لابد أن نأخذ

على أنفسنا عهداً بألا ندخن السيجارة القادمة، أو نأكل قالب الحلوى القادم. إننا نعلم جيداً أننا نستطيع أن نتجنب سلوكاً مدمراً واحداً، أما أكثر من ذلك فلسنا متأكدين. في النهاية، رغم أننا لم نعالج تماماً الرغبة، فإننا نرى أنفسنا قد تم شفاؤنا من مشكلة التدخين أو الإفراط في تناول الطعام وتتغير صورتنا الذاتية تدريجياً، فلا نرى أنفسنا كما لو كنا مدمنين للتدخين أو للطعام.

إن قيود العادة تبدأ صغيرة، فلا نحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها. "صامويل جونسون"

لقد تعلمنا أيضاً أنه من المفيد أن نستبدل بالعادة السلبية عادة إيجابية. ولذ يشعر هؤلاء الذين يخضعون لنظام غذائي أو يحاولون الإقلاع عن التدخين، بأنهم يحققون نتائج أفضل عندما يضعون برنامجاً رياضياً في جدولهم اليومي. فبدلاً من التردد مثلاً على المقاهي التي تقتل الوقت فيما لا يفيد، انضم إلى مجموعة أخرى تستغل الزمن فيما يفيد وكون صداقات وصحبة جديدة بهدف تغيير هذا السلوك السيئ.

لكي تغير أي سلوك بنجاح، يجب أن تتوقف عن السلوك غير المرغوب فيه، وتضع محله سلوكاً آخر بناءً. يرى العالم النفسي ب. ف. سكينر أن تقديم الحبوب للحمام عندما يلتقط مفتاحاً معيناً، يجعلهم يتصرفون بطريقة معينة. لقد تعلموا أن يلتقطوا هذا المفتاح المحدد عندما يكونون جوعى. وكما جاء في كتاب Consumer Behavior لـ بركمان و جيلسون، يطلق سكينر على السلوك المشابه لسلوك الحمام سابق الذكر تسمية "الارتباط الشرطي الفعال".

لاشك أن الإنسان أكثر تعقيداً من الحيوانات أو الطيور. فلدينا نطاق واسع من المشاعر والعواطف، وأهم من ذلك، فإننا نستطيع أن نفكر. إننا لا نستجيب إلى أي مثير كما تفعل الحيوانات والطيور. أليس كذلك؟ ولكن الاستجابة إلى المنبه هي في الأساس الطريقة التي تتكون بها العادة. إننا نجرب شيئاً ونحبه، ثم نداوم على فعله حتى يصبح عادة.

عادة تقدير الذات

تكتسب العادات الذهنية بنفس الطريقة التي تكتسب بها العادات الجسدية. تقوم آراؤنا عن أنفسنا على مجموعة من التجارب السلبية والإيجابية التي تراكمت عبر السنين. عندما نُجرب شيئاً فلا ينجح كما خططنا له، فإننا نميل إلى تذكر التجربة. عندما يرفض الآخرون فكرة نعرضها من البداية -على سبيل المثال- فسوف نشعر بعدم الاطمئنان في المرة القادمة. عندما نفشل في عرض أفكارنا بصورة مستمرة -دون أن نراجعها بغية تصويب ما بها من أخطاء- نفترض أننا عاجزون عن تطوير أفكار عملية، فنتوقف عن المحاولة في النهاية.

إن القدرة على تقييم الأفكار والأفعال بموضوعية، وتعديل السلوك وفقاً لذلك، تعد مسألة حيوية للحفاظ على تقدير الذات. عندما يشكك الآخرون في فكرتنا، فإن ردّنا الطبيعي هو أن ندافع عنها. إذا أصبحنا مدافعين أكثر من اللازم، فربما نصرف عنا الآخرين الذين قد يسهمون كثيراً في تطبيق الفكرة، وربما نغفل التعديل اللازم الذي قد يجعل من الفكرة الجيدة فكرة عظيمة. لا يعني النقد البناء بالضرورة هجوماً شخصياً. اقبله إذاً كما هو ووظّفه لصالحك في العمل.

توجد بالطبع أنماط معينة من الشخصيات التي تسعد كثيراً عندما تضعف من ثقة الآخرين، وتقلل من حجم إسهام أي فرد سواهم. وهؤلاء الأفراد عادة ما يميزون بسهولة لما بهم من عيوب، وعادة ما يهملهم منْ بأيديهم تسيير الأمور. تعامل معهم إذاً عند الضرورة، وتجاهلهم إذا استطعت، ولا تجعلهم ينالون منك أبداً.

إدارة التوقع

يفهم جيداً معظم خبراء الخدمات المتخصصة -مثل المحاسبين والمحامين وخبراء الإدارة- أهمية إدارة توقعات العملاء لضمان نجاح المشروع بأكمله. إذا توقع العميل شيئاً، ثم قُدم له شيء آخر، فإن العمل فاشل بغض النظر عن جودته وعن الجهد الذي بذُل في إتمام المهمة.

لتجنب مواقف سوء الفهم تلك (والمشكلات المادية التي تنتج عنه)، يوضح المحترفون ما سيقدم للعميل، وما لن يقدم له من البداية. كما يوضحون أموراً أخرى مثل: نطاق الالتزامات، وفترات التوقف المؤقتة، والمواعيد النهائية، وخطوات عملية المراجعة، والمصروفات، والمنتج النهائي (سواء أكان تقريراً أم خطة أم خطوات أخرى، أو ما إلى هذا)، وذلك في عقد الاتفاق.

وفي هذا الأسلوب درس لنا جميعاً. فنحن جميعاً أفراد محددون، لنا قدرات ومعرفة وخبرة ومشاعر وعواطف وقيم محددة، وتوقعات عن أنفسنا وعن الآخرين. عندما تكون غير واقعي في توقعاتك لأدائك، فإنك تُعرِّض نفسك للفشل، وقد تكون النتائج أكثر تدميراً لتقديرك لذاتك.

يساعدك الاختبار الموجز التالي في تحديد ما إذا كنت واقعياً في توقعاتك عن نفسك. ضع دائرة حول الحرف الذي يشير إلى الإجابة التي تناسبك تماماً. أجب عن كل سؤال وعبارة بصدق، وستجد الإجابات النموذجية في نهاية الاختبار.

هل تحاول بجد شديد أو أن محاولتك غير كافية؟

١. كم مرة بلغت فيها توقعاتك؟

أ. من حين لآخر

ب. كثيراً

جـ. دائماً

د. مطلقاً

٢. ما حجم الدور الذي يلعبه مركزك في الأسرة في وضع توقعاتك عن نفسك؟

أ. لا يوجد تأثير

ب. تأثير متواضع

جـ. تأثير رئيسي

٣. ما رد فعلك تجاه هذه العبارة: "أهم محدِّد للنجاح أن تكون في المكان المناسب في الوقت المناسب"؟

أ. أوافق

ب. أوافق بشدة

جـ. لا أوافق

د. لا أوافق بشدة.

٤. ما رد فعلك تجاه هذه العبارة: "الإصرار يحطم الصعاب"؟

أ. أوافق

ب. أوافق بشدة

جـ. لا أوافق

د. لا أوافق بشدة

٥. في معظم المواقف أو المشكلات، يوجد عادةً:

أ. إجابة أو طريقة واحدة فقط صحيحة.

ب. حلول عديدة، يمكن أن تقبل أي واحد منهم.

جـ. لا توجد إجابة بعينها، فقط تصورات عن الإجابات الصحيحة أو الخطأ.

٦. ماذا يمكن أن تفعله عندما تواجه قراراً أو مشكلة رئيسية؟

أ. أؤجل اتخاذ قرار بقدر الإمكان.

ب. أتمنى أن تصل المشكلة لحل من تلقاء نفسها.

جـ. أتخذ الخطوات اللائقة بسرعة.

د. أتخذ خطوات غير لائقة بسرعة.

٧. عندما يُهنئك رئيسك على عمل جيد قمت به، بماذا تشعر؟

أ. أنك تستحق التقدير.

ب. أنك كنت محظوظاً هذه المرة.

جـ. بالامتنان في البداية، ثم بالشك.

٨. كيف تفضل القيام بالعمل؟

أ. بمفردك

ب. مع فريق

جـ. بمفردك، ولكنك تراجع عملك مع الآخرين بشكل دوري.

٩. كم تطلب مساعدة من الآخرين في العمل أو البيت، أو في حياتك الشخصية؟

أ. بين الحين والآخر.

ب. كثيراً

جـ. مطلقاً تقريباً

د. مطلقاً

١٠. كيف تنظر في أغلب الأحيان إلى حياتك؟

أ. أتحكم تماماً في حياتي؛ سوف تكون كما أريد.

ب. أتحكم إلى حد ما في حياتي، ولكنها تتأثر غالباً بعوامل خارجة عن إرادتي.

جـ. يتحكم الناس والأحداث دائماً في حياتي لدرجة أنني لا يد لي فيها.

كيف تحسب درجاتك

١. إذا اخترت (ب)، فأنت واقعي جداً في التعامل مع قدراتك. إذا كنت تصادف توقعاتك دائماً، فلعلك تبالغ قليلاً. أما إذا كنت تصادفها بين الحين والآخر (أو لا تصادفها أبداً) فأنت تقسو على نفسك.

٢. الاختيار (ب) هو الأنسب. إننا نتأثر جميعاً بدرجة معينة مثل الطفل الأول أو الطفل الوحيد أو الطفل الأوسط المتمرد، أو الطفل الأصغر الوديع، وهكذا، ولكن التأثير متواضع عادةً. اعترف بالتأثير الأسري، وعدِّل موقفك لكي تعوض أية سلبيات.

٣. تشير الإجابتان (أ أو ج) إلى أنك عملي أكثر في تحملك المسئولية عن حياتك: تشير الاستجابة الأقوى للعبارة إلى أنك تؤكد تأكيداً غير مناسب على القضاء والقدر. تشير (ب) إلى أنك ربما لا تحاول بشكل كاف، بينما تشير (د) إلى أنك تعتقد بشكل غير واقعي أنك تستطيع أن تتغلب على أية عقبة.

٤. تُفضل الإجابتان (أ أو ج). إذا اخترت (ب)، فيحتمل أن تكون من دعاة الكمال، أما إذا اخترت (د) فيحتمل أن تكون من الرواقيين. ويشير كليهما إلى أنك ربما تكون غير واقعي في توقعاتك عن نفسك.

٥. الإجابة (ب) هي الاختيار المفضل في عالمنا الغامض. إذا اخترت (أ) فأنت تميل إلى طلب الكمال. أما (ج) فتشير إلى أنك تعتقد أنك تسيطر بشكل ضئيل أو لا تسيطر على النتائج، ولا تتحمل مسئولية مصيرك.

٦. إذا اخترت (ج) فأنت شخص حاسم، وتركز على الفعل، أما الإجابتان (أ و ب) فإنهما إشارتان تحذيريتان. فربما تماطل لتتجنب المفاضلة بين خيارات صعبة. وتشير (د) إلى أنك تبالغ في توقعاتك عن نفسك.

٧. تشير (أ) إلى أن لديك موقفاً صحياً من إنجازاتك. إذا اخترت (ب) فإنك على الأرجح قادر على القيام بالمزيد. وتشير (ج) إلى أنك تميل لأن تكون منجزاً فوق العادة.

٨. إذا اخترت (ج) فأنت شخص واثق من نفسك تستطيع أن تعمل مع الآخرين، ولكنك تستطيع تماماً أن تعمل بمفردك. تُحذِّر الإجابة (أ) من أنك تحاول أكثر من اللازم. تشير (ب) إلى أنك تكره أن تتحمل المسئولية، وربما لا تحاول بشكل كافٍ.

٩. يحتاج كل إنسان إلى المساعدة أحياناً. المهم ألا تبالغ في ذلك. (أ) إذاً هي الإجابة الأنسب. إذا اخترت (ب) فربما أنك تعتمد على الآخرين بشكل مبالغ فيه. تشير الإجابتان (ج و د) إلى أنك تميل إلى طلب الكمال.

١٠. الإجابة (ب) هي أكثر الاختيارات واقعية. ربما يفترض الشخص كثير الإنجازات بشكل خطأ أنه لا شيء مستحيل ويختار (أ)، بينما يتجه الشخص قليل الإنجازات إلى الإجابة (ج).

يهدف هذا الاختبار إلى مساعدتك في تحديد ما إذا كانت توقعاتك عن نفسك معقولة. إذا كانت طموحاتك بعيدة المنال، فسوف يخيب أملك عندما تفشل. وإذا كنت تنتظر القليل من نفسك، فسوف يهتز تقديرك لذاتك لأنك تعلم أنك يمكن أن تقوم بما هو أفضل. إن الصورة الصحية عن للذات هي تلك التي تدرك فيها نقاط قوتك وضعفك، فتستغل نقاط قوتك، وتجبر نقاط ضعفك. من المهم أيضاً أن تبذل جهداً بين الحين والآخر. إذا كانت توقعاتك واقعية في أغلب الأوقات، وكنت تحقق بانتظام ما أردته، فاسعَ إلى تحقيق نجاح أكبر قليلاً من حين إلى آخر. إذا تعرضت لتحدٍ خاص، وأشارت التحاليل إلى أن أمامك فرصة جيدة للنجاح، فاقبل التحدي. سوف يمنحك ذلك الفرصة للنمو، وسوف تجعلك التجربة نفسها أقوى مما كنت عليه.

أنت معقول، وهم معقولون، لكنني يجب أن أكون متميزاً

إذا أشارت إجاباتك في الاختبار السابق إلى أنك تميل إلى طلب الكمال، فربما يقتضي ذلك أن تحذر. إن الكمال علامة تحذرك من أن لديك توقعات كبيرة وغير واقعية عن نفسك

وعن الآخرين. كما أنك في طريقك لتجعل نفسك بائساً مدى الحياة، لأن الكمال لا يمكن الوصول إليه أبداً. إن السعي للتميز سمة محببة، أما السعي إلى الكمال فهو مطلب لا جدوى منه.

من الصعب أن تكون مثالياً في عالم غير مثالي.

قم بتحليل دوافعك. لماذا تشعر بأنك مضطر لأن تكون مثالياً في كل شيء تقوم به؟ هل تنبع دوافعك من داخلك، أو أنها مجرد استجابة لتوقعات الآخرين؟ إذا كنت تحاول أن تكون مثالياً، لوجود شخص آخر يتوقع منك أن تكون هكذا، فقد آن الأوان كي تمسك بزمام حياتك. إذا كانت دوافعك نحو الكمال داخلية، فربما يكون هذا قناعاً يخفي شعورك بعدم الأمان. لأنك تشعر بأنك غير كفء، فأنت تفرط في التعويض عن ذلك.

قم ببناء ثقتك بنفسك بوضع أهداف واقعية. اختر أهم شيء أو شيئين بالنسبة لك، وركز عليهما. عدل أولوياتك كي توفر الوقت اللازم لأداء المهمة على نحو مناسب. تعرف على الفرق بين التميز والكمال، ولا تسرف في انتقاد أدائك عندما لا يرقى لمستوى الكمال.

مارس لعبة "ماذا لو؟" عن سيناريو أسوأ حالة، وانظر إنْ كنت تستطيع أن تتعايش مع النتائج. دعنا نفترض أنك تأخرت عن موعد هام، فتسيطر عليك حالة من الشد البالغ، وتفقد بسرعة إحساسك بالتوازن.

اسأل نفسك: "ماذا سيحدث إذا تأخرت؟" سوف يغضب العميل. ربما لا أحصل على الطلبية. إذا لم أحصل على الطلبية، ربما لا أحقق هدفي البيعي. إذا لم أحقق هذا الهدف، فسأفقد وظيفتي. يحتم المنطق إذاً أنك إذا تأخرت فستفصل من العمل.

إن هذا في غاية السخف بالطبع. إذا تأخرت عن موعد هام، يمكن أن تشرح الموقف، وسيتفهم عميلك ذلك. تحدث هذه الأشياء لكل شخص بين الحين والآخر. حتى وإنْ كان هذا العميل غير عاقل، وحتى إن خسرت الطلبية، فهذه ليست نهاية العالم. يوجد عملاء

آخرون مرتقبون، وسوف تكون لديك فرص كثيرة أخرى لتحقق هدفك البيعي. تعلم أن تفرق بين مسببات القلق والمخاوف غير المنطقية.

صعوبات التغير

إن الاختلاف الأساسي بين الإنسان والحيوان هو أننا فقط نستطيع أن نقرر ما سنكون عليه. إن الغريزة لا تحكمنا. تسمح لنا القدرة على التفكير والتعقل بأن نختار لأنفسنا ما نتمنى أن نحققه في الحياة، وكيف نحب أن نعيش. لا يمتلك أي مخلوق آخر على وجه الأرض هذا الخيار.

عندما نواجه مثل هذه القرارات، نتجاهلها غالباً على أمل أن الأشياء ستتحسن من تلقاء نفسها، أو نيأس سريعاً عندما لا يحدث التغيير المطلوب بسرعة وبسهولة كافية. استفد من القسم التالي إذاً لتقوم بتحليل دوافعك لتغيير نفسك، ولماذا لا تسير الأمور أحياناً كما تشتهي.

لماذا لا أنجح عندما أريد أن أتغير؟

١. ما الذي أحاول أن أغيره في نفسي؟ (كن محدداً بقدر الإمكان، على سبيل المثال: "أريد أن أتغلب على عادة المماطلة") ______________________

____

____

____

٢. هل كنت واقعياً فعلاً في توقعاتي عن تغيير عاداتي، أو كنت أحاول أن أقوم بالكثير جداً في وقت واحد؟ ______________________________

____

____

____

٣. هل أتقبل التغيير بسهولة عموماً، أو أنه من الصعب دائماً أن أتصرف بشكل مختلف؟ ______________________________________

٤. هل أريد بصدق أن أتغير لنفسي أو أنني أستجيب إلى شخص آخر أو لموقف ما؟

٥. هل أعلن خططي للتغيير على الجميع وأشعر بالإحراج عندما أفشل، أو أنني أحتفظ بها لنفسي، ومن ثم لا يعرف أحد شيئاً إذا لم أحقق هدفي؟

٦. هل أكوّن علاقات أو صداقات جديدة بسهولة أو أنها تعد مشكلة بالنسبة لي؟

٧. هل أواجه متاعب في تغيير مساري الوظيفي (على سبيل المثال: قبول مهام جديدة صعبة أو تغيير الوظائف)؟

٨. هل ينظر إليّ الآخرون على أني شخص مرن؟ ـــــ لماذا؟

٩. هل أعد نفسي شخصاً مرناً؟ ـــــ لماذا؟

١٠. هل أقبل التحديات الجديدة بحماس أو بخوف؟_____ لماذا؟ __________

____

____

____

تساعدك هذه الأسئلة على تقييم مدى استعدادك للتغيير. استخدمها بوصفها دليلاً تتعرف من خلاله على نفسك، ولماذا لم تكن ناجحاً كما أحببت في محاولات التغيير السابقة. تأكد من أنك تعرف "معدل مقاومة التغيير لديك" عندما تضع أهدافك وخططك في الفصول التالية.

إن القيام بتغيير ذاتي رئيسي يعد مهمة صعبة وطويلة. إنها مهمة أشبه بالاضطرار إلى التهام فيل كامل. يمكن أن تقوم بذلك فقط إذا أخذت قطعاً صغيرة من الفيل خلال فترة زمنية طويلة جداً.

آمال واقعية

تتحقق الحياة السعيدة المثمرة والمرضية عن طريق أمر واحد فقط: أنفسنا. يمكن أن تؤثر البيئة الخارجية على اتجاهاتنا ومشاعرنا، ولكننا نحدد وحدنا في النهاية كيف نتجاوب مع تلك المؤثرات الخارجية. وحيث إن كل إنسان يختلف عن الآخر في الأذواق والحاجات والرغبات والمتطلبات، فربما تكون السعادة، مثل الجمال في عيني الناظر. يحتاج كل منا أشياء مختلفة عندما نكبر وننضج، نتغير، ومن ثم تتغير الأشياء التي تجلب لنا السعادة.

انظر جيداً إلى نفسك، فيها مصدر للقوة لا ينضب أبداً مادمت تلجأ إليه.
"ماركوس أوريليوس".

مع ذلك هناك يقين واحد محدد لكل منا. إن السعادة أكثر من مجرد نقيض للتعاسة. في تقرير بمجلة "شاتلين" ديسمبر ١٩٩٠ كتبت كاثي أوليوت تقريراً عن أستاذ علم النفس الدكتور مايكل فورديس بكلية إديسون كميونتي في مدينة فورت مايرز بفلوريدا: "ولقد

وجد هذا العالم أن معظمنا يمر بحالات مزاجية سعيدة وقتية، ولكن الشخص السعيد حقاً هو-على حد قوله- من يستطيع أن يعيش حياته بشعور من الرضا والإشباع العاطفي، الإحساس الكامل بالرضا".

أشار فوردايس أيضاً إلى أن تجنب الأشياء التي تجعلك غير سعيد لا يجعلك سعيداً، بل يجعلك محايداً. إن السعادة حالة إيجابية نشطة. ولكنها ليست حالة سلبية تقبل فيها السعادة وكأنها هبة. يحتاج الشعور بتحقيق الذات.والسعادة -الذي يأتي من تحقيق هدف هام أو التغلب على عقبة صعبة- إلى مشاركتك الفعالة.

يوجد قدر كبير من الحقيقة في العبارة القديمة التي تقول إن الأفراد المرتبطين بأعمال كثيرة نراهم سعداء. ويقول فوردايس: "إن الأفراد التعساء يبددون الكثير من الوقت في الخمول بينما يظل الأفراد السعداء مشغولين، ويحرصون على وضع مهام يستمتعون بها في جدولهم اليومي". لا تخضع العواطف دائماً للعقل، ولكنها تتوقف دائماً على التصرفات. إن إنهاء الأعمال التي نتجنبها، أو ممارسة الرياضة ، والقيام بأي نشاط يجعلنا نشعر بأننا ذو فائدة ومنتجون- يجعلنا نشعر بسعادة أكبر.

إن السعادة تحتاج حقاً إلى التخلي عن أشياء معينة. نادراً ما نستطيع عمل كل شيء نتمناه، إننا لا نملك الوقت أو الجهد لنقوم بكل شيء نحبه في حياتنا. إن الوظيفة -التي تحتاج ساعات طويلة والعمل في نهايات الأسابيع- تستنفد الوقت الذي نقضيه مع الأصدقاء والأسرة وتترك قدراً لا يذكر نقضيه في المتع الشخصية.

استخدم الاختبار التالي لتحدد الأشياء التي تحتاجها بشدة في حياتك، وماذا تتوقع أن تحققه بواقعية ثم حدد ما يجب أن تقوم به بشكل مختلف لكي تتماشى مع رغباتك وتوقعاتك.

ما الذي أنتظره من الحياة بالفعل؟

ماذا الذي أريده بشدة من عملي؟ ______________________

____

____

ما الذي أتوقعه؟ ________________________

____

____

____

ما الذي لابد أن أقوم به بشكل مختلف لكي أقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ______

____

____

____

ما الذي أريده بشدة من وظيفتي الحالية؟ ________________

____

____

____

ما الذي أتوقعه؟ ________________________

____

____

____

ما الذي لابد أن أقوم به بشكل مختلف لكي أقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ______

____

____

____

ما الذي أريده في أي علاقة مثالية؟ ________________

____

____

____

ما الذي أتوقعه؟ ________________________

____

____

____

ما الذي يجب أن أفعله بشكل مختلف لأقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ________

ما الذي أريده من علاقاتي الحالية؟ ________

ما الذي أتوقعه؟ ________

ما الذي يجب أن أفعله بشكل مختلف لأقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ________

ما الذي أريده بشدة من أسرتي؟ ________

ما الذي أتوقعه؟ ________

ماذا يجب أن أفعله بشكل مختلف لأقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ________

ما الذي أريده بشدة من حياتي الاجتماعية؟ ______________________

____

____

____

ما الذي أتوقعه؟ ______________________________

____

____

____

ما الذي يجب أن أفعله بشكل مختلف لأقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ________

____

____

____

ما الذي قد أحب أيضاً أن أغيره في حياتي؟ ____________________

____

____

____

ما الذي أتوقعه بخصوص ذلك؟ ______________________

____

____

____

ماذا يجب أن أفعله بشكل مختلف لأقرب بين رغباتي وتوقعاتي؟ ________

____

____

لقد تعرفت الآن على بدايات خطة التغيير. إذا أجبت على كل الأسئلة بأمانة، فقد قمت بالخطوة الأولى لوضع خطة واقعية يمكن تحقيقها في حياتك. تشتمل الفصول القادمة على الأدوات اللازمة التي تساعدك في ترتيب أهدافك بحسب أولوياتك، وتحديد أهداف قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل لتضع خطتك حيز التنفيذ.

تقليل المخاطرات

لن يصبح احد عظيماً ابدا بتقليد غيره. "صمويل جونسون"

كان هذا موضوعاً لإحدى روايات المغامرات. كان الملياردير البريطاني ريتشارد برانسون ومساعده السويدي بير ليندستراند أول من عبرا المحيط الأطلنطي في منطاد بالهواء الساخن. كان المنطاد كبيراً مصمماً بشكل خاص، وكان قد سافر نحو ٣٠٧٥ ميلاً من "ماين" إلى البحر الأيرلندي، أي أبعد قليلاً مما كانا يخططان له، ولكن بلا ضرر فعلي. لقد سارت هذه الرحلة بصورة مثالية.

وفجأة تغير الحال، فبينما كانا يقتربان من أيرلندا، دفعتهما الرياح بشدة إلى أعلى حتى انطفأت نيران المنطاد فوق البحر الأيرلندي. وحسب تقديرهم للموقف، فلم يكن أمامهم فرصة واحدة للنجاة إلا من خلال استخدام الباراشوت ثم انتظار النجدة.

قفز ليندستراند من المنطاد، تاركاً ريتشارد برانسون وحده، وكان برانسون قد تعلم الطيران بالمنطاد منذ شهرين فقط. في لقاء معه في مكتب شركة فيرجين للطيران بمدينة نيويورك. استرجع برانسون مشاعره قائلاً: "لم أكن أسيطر بالفعل على نفسي" قالها بالطريقة البريطانية المميزة. "إن وجودي داخل كبسولة (مصممة لتكييف الضغط بشكل خاص). جعلني أشك أنني قد ارتديت الباراشوت كما يجب. كنت أفكر بينما أنظر إلى السحاب من تحتي أنني قمت بقفزتين فقط بالباراشوت، ولم يُكتب لهما النجاح تماماً. لقد كنت أشعر بالوحدة الشديدة، وقد نفد الوقود تقريباً، ولابد أن أتخذ قراراً هل أقفز أو لا؟"

رجل يتحقق له كل ما يريد، وبخاصة "حين يتوقف ذلك على فرض إرادته الحديدية على ظروف بالغة السوء".

رغم ذلك، لم ينظر برانسون إلى نفسه كمغامر. إذ يقول: "لا أحب المخاطرات". "أعرف جيداً أن هذا الكلام يبدو مناقضاً لتجربة المنطاد، ولكنني أفكر جيداً فيما يمكن أن يحميني من الانهيار قبل الدخول في أي أمر". عندما أسس شركة فيرجن للطيران، أدرك منذ البداية أن العمل في خطوط الطيران محفوف بالمخاطر. ولكي يحمي نفسه، استأجر طائرة ليطير بها طاقمه بين لندن ونيويورك، وتعاقد مع شركة بوينج، ومن ثم يمكنه أن يعيد الطائرة في نهاية السنة الأولى إذا لم ينجح في عمله. وكانت كل المخاطرة المالية لا تتعدى إيجاراً لسنة واحدة. أما التكاليف الأخرى، فقد كانت كلها متغيرة ويمكن التحكم فيها.

لقد نجح برانسون، وأصبح الآن رئيساً لمؤسسة طيران يصل رأس مالها إلى ١,٣ مليار دولار، وتعد ثالث أكبر شركة خاصة في بريطانيا. وتخطط شركة فيرجن للطيران للقيام بتوسعات كبيرة في التسعينيات، يشمل ذلك مد خدماتها إلى مناطق جديدة في الولايات المتحدة وأفريقيا، وتوسيع نطاق خدماتها الحالية إلى مدن عديدة. تشمل خططها التوسعية أيضاً توسيع فندق برانسون، وتطوير بعض الأعمال الأخرى المتعلقة بالطيران.

على عكس ما نرى في الفلكلور الشعبي، فإن برانسون ورجال الأعمال الناجحين الآخرين ليسوا مغامرين، ولا كارهين للمغامرة، بل إنهم يقللون من المخاطرة. إذ يعرفون أكبر قدر من المعلومات عن مشروعاتهم المرتقبة، ويدرسون بعناية الخيارات المتاحة لهم، ويتخذون قراراً "بأن يُقدِموا أو لا يُقدِموا على هذا الشيء". إنهم ليسوا عرضة للإصابة بشلل التفكير"، وليسوا من محبي المغامرة الذين يغامرون بكل شيء تلبيةً لنزواتهم الجامحة.

إنهم يقومون بالإجراء المناسب بعد دراسة الموقف وتقدير البدائل. إنهم يتخذون القرار، ويتقدمون في أعمالهم، أو يذهبون لمكان ما لم يذهب إليه أحد من قبل لأنهم يرغبون في المرور بتجربة جديدة، يعلمون جيداً أنها ستنجح. فهم يقومون بواجبهم.

إنهم أيضاً يدركون جيداً أن الأمور لا تسير على ما يرام أحياناً، ولذلك فهم يحمون أنفسهم من الفشل، تماماً كما فعل برانسون في أول طائرة استأجرها. إنهم لا يحققون نجاحاً باهراً دائماً، ولكنهم يعرفون كيف يضعون استراتيجية للخروج من الأزمة. إذا لم ينجح عملهم أو مخاطراتهم، فإنهم لا ينظرون إليه كفشل هائل، ويكتئبون. بل يتعلمون ببساطة من التجربة، ويجربون شيئاً آخر.

يعني تقليل المخاطرات اتخاذ عدد من القرارات الدقيقة. نادراً ما يتحقق النجاح في أي موقف معقد وهام من خلال حكم مرتجل أو قرار فردي. عندما تأتيك الفرصة، أو يأتيك الإلهام بفكرة، فإن أول خطوة في تقييم الاحتمالات أن تعلم أكبر قدر ممكن من المعلومات عن الموضوع. اقرأ الدوريات والكتب، وقم ببحث في قواعد البيانات، وتحدث إلى أصدقائك وأقاربك، ومن يعملون في هذا المجال. وقبل كل ذلك، استفتِ قلبك. ففي بعض الأحيان، يبدو أحد الأمور غير واقعي لأنه يبدو متكاملاً وجيداً، لكنه قد يكون ممكناً في الحقيقة.

يجب أن تلاحظ في تقليل المخاطر أن التفكير الدقيق ليس حدثاً، بل إنه عملية. إذ أن البحث يتبعه تحليل وتقييم كامل لكل البدائل المحتملة. يستخدم الأفراد الناجحون استراتيجيات متعددة، ولكنهم يسعون دائماً إلى الاستعداد لأي طوارئ. كان وينستون تشيرشل يتوقع أي سؤال محتمل قبل أن يلقي خطاباً حول موضوع هام. فكان يعد الإجابات ويتدرب عليها قبل أن يلقي خطابه. وهكذا فقد قلل خطر الفشل عن طريق الاستعداد الجيد.

الخطوة الثانية في أسلوب تقليل المخاطرات أن تتصرف. وهنا لابد أن تحدد مجال التصرف ونتائجه المصاحبة. فنجد أن ريتشارد برانسون لم يشترِ أسطولاً مكوناً من طائرات البوينج٧٤٧ ، لأنه رأى مثلاً أن شركة فيرجين للطيران تعد فكرة جيدة. بل استأجر طائرة واحدة وجرّبها. على سبيل المثال، فإن معظم الشركات لا تفكر في عرض منتج جديد إلا بعد أن تتأكد من جودته وجودة تغليفه وإعلاناته، ورأي الجمهور في الاسم، وأشياء أخرى متعددة، بالإضافة إلى المنتج نفسه وذلك قبل أن تُقدِم على بيعه بكميات كبيرة. كل هذا لأن الإقدام اليوم على دخول سوق قبل الوقوف على أرضية صلبة سيكلفك الكثير والكثير.

بعد ذلك، يجب تقييم نتائج الاختبارات الأولية، ويجب أن يتم تحليل البحث، ثم يُعاد النظر في الخيارات. ويتم تعديل الفكرة الأساسية إذا لزم الأمر، ثم يختبر المنتج مرة ثانية. وتكون هذه المرة في منطقة أكبر، ومع جمهور يضم فئات سكانية مختلفة. تكرر هذه العملية حتى يتم التأكد من سد كل الثغرات. هنا فقط يتم رصد الموازنات الضخمة للإعلان عن المنتج، وتتم التعاقدات.

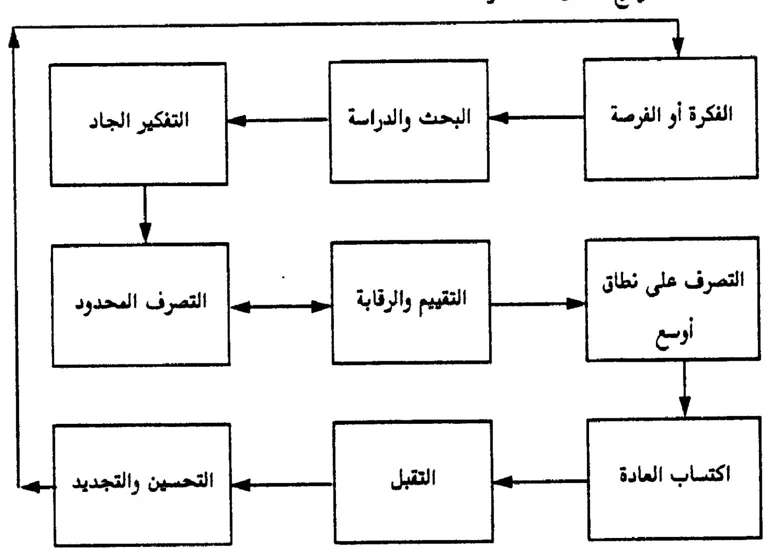
بمرور الوقت، تتكرر الأنساق السلوكية عند صانعي، وبائعي ومشتري المنتج. ولأن الأمور تسير كما يجب، تتحول هذه الأنساق إلى عادات مكتسبة. إننا نؤدي الأشياء بنفس الطريقة لأننا لم نعد مضطرين إلى أن نفكر فيها. تعد العادات طريقاً مختصراً لأداء العمل بفاعلية أكثر وبشكل أسرع، ومن ثم يمكن أن ندخر طاقتنا لشيء أكبر تحدياً. ولكن العادات التي نكتسبها بلا تفكير قد تشكل خطراً كبيراً أيضاً، إذ يمكن أن تؤدي إلى الجمود والتراخي.

بعد أن يصل المنتج إلى مستوى معين من النجاح، يصبح معروفاً ومقبولاً من العملاء، ويتعرض لزيادة منتظمة أو غير منتظمة في حجم المبيعات. ورغم أن وجبات ماكدونالدز السريعة تلقى قبولاً كبيراً حول العالم اليوم، ومع أن هذه الوجبات أصبحت جزءاً لا يتجزأ من الحياة الأمريكية، فإن كروك–مؤسس هذه المطاعم– بدأ بعربة صغيرة في مدينة "دي بلانيز" بولاية "إيلينوس". وظل يحسن من صنع وبيع البرجر حتى اكتملت العملية، وعندها فقط بدأ في بيع الامتيازات للآخرين.

عندما تسير الأمور على نحو طيب، يحدث شيء آخر ألا وهو المنافسة. وفي حالة ماكدونالدز، ظهر برجر كينج منافساً له. ثم تسابق الآخرون بسرعة واعدين بساندويتش برجر أفضل يُعد بصورة مختلفة، أو واعدين بخدمة أفضل، أو بعض المميزات التنافسية الأخرى. وكان على شركة ماكدونالدز –مثل أي شركة أو فرد آخر يحمل أفكاراً جيدة– أن تبتكر وتحسِّن لكي تظل منافسة. وتنطبق عملية تقليل المخاطرات على كل ابتكار أو إصلاح.

يوضح الشكل ١ نموذجاً للطريقة التي تسير بها العملية.

الشكل ١: نموذج تقليل المخاطرات



رغم أن هذه العملية قد أعدت خصيصا لعالم المال والأعمال، فإن أساليبها تعد ملائمة لأي مرحلة في حياتنا. إذا استخدمناها لاتخاذ قرار عن شيء هام، فإننا نزيد من فرص النجاح بشكل واضح، ونقلل بشكل كبير من فرص الفشل. حتى إذا فشلنا، يكون تعرضنا للخطر محدوداً، ويمكن السيطرة عليه. إضافة إلى أن المعلومات التي حصلنا عليها من التجربة ستكون ذات فائدة كبيرة لنا في المستقبل. يتضح تأثير العملية بأكملها في أننا اكتسبنا الثقة، وتحسّن تقديرنا لذواتنا. ولأننا نجحنا، فإننا نكون أكثر استعداداً لمواجهة أي تحديات جديدة.

يقول الطبيب النفسي د/ فيليب كاتر، مدير مركز الصحة العقلية بمؤسسة "جريتر كيب آن" الطبية بولاية ماساتشوسيتس: "يواجه كل إنسان صعوبات في اتخاذ القرار بين الحين والآخر". وطبقاً لما جاء في مقال ساندي هوروِيتز المنشور في دورية "ريد بوك" عدد ١٩٩١. فإن الدكتور كاتر يعتقد بأنه: " من الصعب أن تعرف ما يجب أن تفعله في كل موقف.

وليس من المعقول أن تتخذ قرارات سريعة في قضايا هامة فعلاً. ولكن عندما يبدأ عدم الحسم في إعاقة أداء الفرد اليومي، تظهر المشكلة. وتوجد غالباً أسباب دفينة لما يحدث".

كن قائداً أو تابعاً، أو تنحَّ عن الطريق! "لي إياكوكا"

يذكر الخبراء أن كرهنا للمخاطرة يرتبط بشكل مباشر في كثير من الأحوال بما تعلمناه عن اتخاذ القرار منذ الصغر. إذا كان الوالدان حاسمين وشجعانا على تحمل مخاطرات معقولة، وتعلم أشياء جديدة، فإننا سنتحمل المخاطرات ونقدم على تعلم الجديد على الأرجح. إننا نعرف حدودنا في سن مبكرة جداً، ونتعلم أيضاً كيف نتخذ قرارات لها تأثير إيجابي.

ولكن هذا سيكون صعباً علينا إذا وجدنا آباءنا يعانون في اتخاذ أبسط القرارات، ويلاقون شتى ضروب العذاب في اتخاذ القرارات المهمة. ومن ثم فإننا نتعلم رسالة ثابتة بملاحظتهم، وهي أن القرارات صعبة في اتخاذها، وأن أي مخاطرة شيء لابد من تجنبه. يميل أطفال هؤلاء الأمهات والآباء إلى التصرف بإحدى الطريقتين: إما أنهم يتبعون نفس الأسلوب في سن البلوغ، وإما يتحملون آلاماً كبيرة لكي يؤكدوا أنهم يقومون بالعكس.

لم تعطِ الكاتبة لورا التي تبلغ من العمر ٤٢ عاماً، اهتماماً كبيراً لعاداتها في صنع القرار إلا بعد أن بدأت في إجراء بحث عن هذا الموضوع. كانت لورا حاسمة دائماً، إذ كانت تتخذ قراراتها بسرعة. كانت تعد دراسة سريعة في معظم الموضوعات، ثم تحلل سلبيات وإيجابيات الموقف، وتقرر ما يجب أن تفعله، ثم تقوم به. وبالنسبة لما تذكره فقد كانت حاسمة وفاعلة.

لم تتعذب حتى في قراراتها الرئيسية، بل كانت تنتهز فرص العمل باستمتاع، حتى وإن كان ذلك يعني انتقالها عبر البلاد. إنها قد تقرر شراء سيارة جديدة، وتختار التصميم والموديل واللون في ساعات قليلة. ربما يأخذ استئجار شقة أو شراء منزل منها وقتاً أطول، ولكنه لا يتعدى أبداً أياماً قليلة.

رغم أن حسمها كان لمصلحتها دائماً، فقد عانت لـورا مـن مشكـلات بـين الحـين والآخـر بسببه. فقد أثبتـت السـيارة الرياضيـة الحمـراء الـتي اشترتـها أنـها غـير عمليـة بالنسـبة للرحلات والإجازات البعيدة، كمـا أن ضرائـب الملكيـة المحـدودة الـتي يتـم تحصيلـها في الحي الذي تقطنه لم تكن تكفي لإقامة نظام تعليمي جيد في المدارس العامة. وهنـا أدركـت تماماً أنها كانت تعوض ما تعلمته كطفلة. فقد كان والدها لا يستقر في مهنة واحدة وينتقـل من وظيفة إلى أخرى، بينما كانت أمها تتردد في كل قرار ابتداءً من تحديد ما ترتديـه كـل يوم حتى معرفة الوقت المناسب الذي تسمح فيه لأبنائها بالاستقلال عنها.

تغيرت لورا إلى الأحسن منذ عرفت أنها كانت تعوض ماضيها بصورة مبالغ فيها. إنـها لم تعد مترددة، ولكنها أصبحـت تميـل إلى دراسـة القـرارات الهامـة في وقـت أطـول قليـلاً، وتتأكد من أن لديها المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار المناسب.

يقترح الخبراء بعض الخطوات التي قد تساعدك علـى أن تكـون حاسـماً، دون أن تصـدر قرارات متسرعة، ومنها:

- خذ الوقت الكافي لتصدر قرارات هامـة. فنـادراً مـا تحتـاج هـذه القـرارات إلى أن تُتّخذ فوراً. نم، ودع الليل يمر عليها، فسوف تكون أكثر موضوعيـة إذا انتظـرت أربعاً وعشرين ساعة.
- اعلم جيداً أن الحيـاة لا تتكـون مـن أسـئلة الخطـأ أو الصـواب أو الاختيـار مـن متعددة. توجد دائماً إجابات متعددة، يحتمل أن يكون أي منها صواباً أو خطأ".
- تذكر أن لكل قرار نتائجه. إذا حددت هذه النتائج، فسوف يساعدك ذلـك علـى اتخاذ قرار صائب.
- تأكد من وضع القـرار في سـياقه المناسـب. لا تتسـاوى كـل القـرارات. إذا كـانت النتائج لا قيمة لها، فإن الموقف يستحق اهتماماً محدوداً فقط.
- تأكد أنك (وليس غيرك) تصدر قراراتك بنفسك. لا تترك أي شخـص يقـرر شيئـاً لك في الأمور الهامة، ولا تلم الآخرين على فشل محاولاتهم عندما تسوء الظروف. إن القرار قرارك وحدك. تحمل مسئوليته إذاً.

- اعلم جيداً أن القرارات نادراً ما تكون نهائية، إذا أخطأت في قرارك، فعادةً ما يمكنك الرجوع فيه وتصحيح الأخطاء.

بعد أن تصدر قراراً، انتظر حتى ترى نتائجه. لا تغير رأيك، لمجرد أن الأمور لم تتحسن بسرعة كما كنت تتوقع. تحتاج معظم الأمور إلى وقتٍ كافٍ، وخاصة إذا كان فيها أفراد آخرون. إذا كنت متحمساً لفكرة أو فرصة جديدة، فلا تتوقع من الآخرين نفس الشيء بالضرورة. ربما يحقدون عليك أو ربما لا يعنيهم الموضوع بأي حال من الأحوال. إذا كان القرار صائباً بالأمس، فإن الاحتمالات تشير إلى أنه سيظل كذلك اليوم وغداً.

لا تعتمد على الآخرين، بل اعتمد على نفسك فقط. فالاعتماد على النفس يولد السعادة الحقيقية. "قوانين مانو"

تذكر أنك أخذت وقتاً للتفكير في الأمور، لقد قمت بواجبك. امنح الآخرين الفرصة نفسها. سوف يهتمون عادةً. ولكن إذا كنت ستتحمل قرارك بمفردك، وإذا اتخذت قراراً مدروساً بدقة، فسوف تكون لديك شجاعة الدفاع عن قناعتك.

إذا علمت أنك على حق، فسوف تظل قوياً عندما تسوء الأحوال، وغالباً ما يحدث هذا.

تأكد إلى أبعد حد من أنك أعطيت فكرتك فرصة عادلة. إن هؤلاء الذين يحققون نجاحاً كبيراً في الحياة هم الذين يعطون أكثر مما يتوقع منهم، ولا يمكن الاستغناء عنهم بالنسبة لرؤسائهم أو عملائهم لأنه يمكن الاعتماد عليهم دائماً. إنك تجدهم متى احتجت إليهم، كما يحظون بمكافآت تتساوى مع مجهوداتهم.

إن الرجل الشجاع يمثل أغلبية في حد ذاته. "توماس جيفرسون"

إليك معادلة وضعتها مؤسسة وقفية تتمثل رسالتها في تخليد تعاليم "نابليون هيل"، والذي يعد شيخ شيوخ الحفز:

الكيف + الكم + الموقف الفكري = الربح

وشرح هذه المعادلة هو أن جودة الخدمة التي تقدمها إضافةً إلى كمها، وإلى الموقف الفكري الذي تقدمها به تعادل جميعاً الربح الذي تحققه في هذا العالم، وتحدد المساحة التي ستحتلها في قلوب من حولك.

ولبذل المزيد من الجهد فوائد أخرى، فهو:

- يجعلك أكثر مهارة فيما تقوم به.
- سيستجيب إليك الآخرون بلطف. ولأنه يمكن الاعتماد عليك لأنك تعطي أكثر مما هو متوقع، فإن رئيسك أو عملاءك سيمنحونك فرصاً أفضل، ومسئولية أكبر.
- سوف تتحسن نظرتك لذاتك، وكذلك نظرة زملائك وعائلتك وأصدقائك. من الصعب أن تكره إنساناً يعمل بجد أكبر ويجري أسرع، ويقفز أعلى ويصل لأعمق مما يصل إليه أي إنسان آخر.
- لأنك تدرك جيداً حجم العمل المطلوب منك، فسوف تكون أقل ميلاً لتأجيل أي عمل. سوف تصبح فاعلاً، وسوف ينظر إليك الآخرون على أنك ممن ينجزون الأعمال.

ربما تتمثل أهم معلومة تتعلق باتخاذ القرار في معرفة أن الحياة ليست سوى مخاطرة. أفضل ما نتمناه إذاً هو أن نكون عقلانيين في طريقتنا لاتخاذ القرار، وحريصين في التعامل مع المخاطرات التي نختار تحملها. ولكن المهم هو أن تقوم بالفعل. إذا لم نحاول أبداً أن نفعل أي شيء بصورة مختلفة فإننا بكل تأكيد لن نوسع قدراتنا ولن نصل إلى مستويات أعلى. إننا نعلم في داخلنا أننا قادرون على القيام بالمزيد، ولكننا نلوم الظروف أو الآخرين لأنهم لا يسمحون لنا بأن نتفوق.

إنك تخطيء الهدف في كل الطلقات التي لا تخرجها من بندقيتك.

"واين جريتسكي"

إن الخيار خيارنا وحدنا. لا يوجد إنسان آخر يستطيع أن يحقق النجاح أو الفشل لنا. يمكنهم المساعدة، هذا للعلم فقط، ولكن في النهاية ما نفعله بحياتنا أو مهننا يعود إلينا.

إذا قمنا بتحليل المخاطرات، واتخذنا قرارات مدروسة، وقمنا بأفعال مناسبة، فإن الفرص المتاحة أمامنا لا نهاية لها.

تعبر القائمة التالية عن عدد قليل من الناس الذين قرروا أن يقوموا بشيء مختلف في حياتهم. يمكنك أيضاً أن تقوم بذلك إن أردت.

الفرد	المهنة السابقة
شون كونري. ممثل	سائق شاحنة، وبنّاء
جيرالد فورد. الرئيس الأمريكي	عارض أزياء
جورج فورمان. ملاكم	عامل تجميع إلكترونيات
بوريس كارلوف. ممثل	سمسار عقارات
مارلين مونرو. ممثلة	عاملة بمصنع
ألفيس بريسلي، مغن	سائق شاحنة
رونالد ريجان. الرئيس الأمريكي	ممثل
هنري ديفيد ثورو، فيلسوف	ناظر وصانع للأقلام الرصاص

الشدائد تزيدك قوة

في كل أيام الأسبوع عدا السبت والأحد، تذيع "باولا بيني بيكر" برنامجها على الهواء في محطة WSPD على موجة AM بمدينة "توليدو" بولاية "أوهايو". يلقى برنامجها شعبية كبيرة بين المستمعين وأصحاب الإعلانات على حد سواء. وهو عبارة عن مزيج حي من المحادثات مع السياسيين والمتصلين بالهاتف والمؤلفين وقادة الفكر المحليين. والعجيب أن "باولا" قد أصبحت من المشاهير، وعملت بوصفها محاورة إذاعية بعد هزيمتها في الانتخابات.

تنطوي كل المحن على احتمالات لتحقيق فوائد مساوية لها أو أكبر.

"نابليون هيل"

في ١٩٩١، وعندما أحجم كل الجمهوريين عن الوقوف في وجه قاطرة الحزب الديموقراطي الجبارة بتوليدو، نهضت بيني بيكر. تقدمت بيني بيكر وتستعيد ذكرياتها، فتقول: "لقد سخروا مني في البداية، ولكن عندما وصل الفارق بيني وبين العمدة إلى ٣١ صوتاً، بدءوا يتعاملون معي بجدية، وعندئذ أعدو العدة للقتال". لم يكن على بيني بيكر التي تبلغ الثالثة والثلاثين من عمرها فقط أن تحارب ما أسمته بالديمقراطيين الأغنياء والأقوياء الذين قد يسحقونك مثل الحشرة، ولكن عليها أن تقف في وجه شبكة الجمهوريين العتيقة أيضاً.

توقعت بيني بيكر أن تواجه مشكلات عديدة، ولكن ليس بنفس القوة التي رأتها. قال لها أحد الخبراء السياسيين إن المصائب في الحملات السياسية لا تأتي فرادى في معظم الأحيان. وقد ثبت صدقه بعد ذلك. فقد ظهرت المشكلة الأولى عندما اكتشفت باولا أن

الشخص الذي وثقت به كان جاسوساً يسرب خططها إلى المعارضة. وظهرت المشكلة الثانية حين قام زعيم حزبها بإجازة في أوربا في آخر أسبوعين من الحملة وهي أخطر فترة، وحين بعث برسالة إلى الناخبين يبلغهم فيها بأنه لا يؤيدها. أما المصيبة الثالثة والأخيرة، فهي كما تقول باولا: خسارة الانتخابات بنسبة ٤١٪ من الأصوات.

ولدت باولا بيني بيكر في الثالث من مايو ١٩٥٨، وهي الطفلة السادسة بين سبعة أطفال من أبوين هما بول وبيت بيني بيكر. التحقت باولا بإحدى المدارس الأبرشية، ثم بإحدى المدارس العليا، واشتركت باولا أيضاً في بعض جماعات الكشافة، وفي دوري لكرة السلة. وقد واجهت أيضاً المشكلات التي يتعرض لها معظم الشباب في مرحلة النمو.

مهما كان ما تقوم به النساء، يجب أن تقمن به مرتين ضعف الرجل. ولحسن الحظ ان ذلك ليس صعباً. "شارلوت ويتون"

الدرس الأول

تكلمت بيني بيكر عن حياتها بعد ذلك في حديث لها في ستوديوهات WSPD، وفي حوار هاتفي، فقالت: "إنني لم أكن جميلة، فقد كنت شديدة النحافة، وكان وجهي مليئاً بالنمس، ولم أتغير حتى دخلت الكلية. فقد أوحت إلي جين فوندا بأن أبدأ في برنامج تدريبي، ومن ثم بدأت أغير من شكلي". اكتشفت بيني بيكر أن التغيير غير المتوقع إلى الأحسن قد زاد من ثقتها بنفسها. وعندما بدأت تشعر بتحسن بدني، بدأت تنظر إلى نفسها بصورة أفضل. كما أن ثقتها هذه بجسدها تُرجمت إلى المزيد من الثقة بمظهرها وبقدراتها. لم يعد هناك مكان للأفكار السلبية عن مظهرها، وبدأت تؤمن بأن الآخرين سيحبونها لأنها تحب شخصيتها.

انهمكت بيني بيكر في برنامجها العملي، حتى أنها استخدمت المهارات التي اكتسبتها من دراستها للاتصال في جامعة توليدو في إنتاج وتسويق شريط فيديو تدريبي. ثم تركت مهنة البيع لتدير شركة الفيديو التي تملكها، وتروج برامجها التدريبية. خلال ذلك قابلت ثم تزوجت كريج سبير الذي كان مهتماً هو الآخر بالفيديو. على أية حال، فقد كان

الضغط الذي تتعرض له بيني بيكر -من العمل والـزواج وحبـها للسياسـة- كبـيراً للغايـة. وبعد أربع سنوات انفض كل من الزواج والشركة.

انغمست بيني بيكر في السياسة، بفضل تشجيع معلمـها ولـتر أ. شـيرشل، وهـو جـنرال بحري متقاعد، وقطب من أقطاب تجارة البقالة، وزعيم من زعماء الحزب الجمهوري. لقد كان من دواعي فخرها الشديـد أن آلاف مـن النـاس يجـدون فيـها تعبـيراً عـن أصواتـهم. أخبرت بيني بيكر المراسلين الصحفيين في أول يوم من الانتخابات بأنها ستكون سعيدة إذا حظيت بـ ١٠٠٠٠ صوت. وقد حصلت تقريباً على ضعف هذا الرقم.

كتبت صحيفة توليدو بليد تقول: "بالنسبة لبيني بيكـر الـتي تنتمـي للحـزب الجمـهوري كانت نتائج اليوم الأول لانتخابات العمادة بمثابة جرعة حيويـة مـن الأدرينـالين تمنحـها قوة دافعة للأسابيع السبعة الباقية من الحملة، ورسالة واضحة تفيد أنـها مرشحـة يجـب التعامل معها بحرص.

الفرصة في المحنة

انتصر العمدة في الانتخابات العامة، ولكن بيني بيكر حصلـت علـى ٤١٪ مـن الأصـوات، وهي نسبة هائلة. تتذكر بيني بيكر الانتخابات قائلـة: "ربمـا خسـرت المعركـة، ولكنـني فزت بالحرب. في السياسة، كما هو الحال في أمور كثيرة أخرى، نجـد أن النجـاح عبـارة عن مزيج من الحظ و من التوقيت. لقد كـانت الانتخابـات سـبباً في أن يُعـرض علـيّ هـذا المنصب. إنني لا أعرف إذا ما كنت سأسعى من جديـد للفـوز بمنصـب سياسـي، ولكنـني أعلم جيداً أنني سأبقي خياراتي مفتوحة، ولَيذل قصارى جهدي في الراديو."

"لا يوجد حقاً معلِقات كثيرات على مستو عالٍ، لذلك فإن أمامي الفرصة لأجعل من نفسي معلِقة متميزة. إضافة إلى ذلك أعتقد أنني أبرع في التعليق الإذاعي أكثر مما أتمـيز في حقـل السياسة. لقد أخبرني والدي بأنني صادقة لدرجة كبيرة لا تجعلني أصلح للسياسـة. إنـني لا أحب أبداً تلك الأساليب الملتوية-مثـل تملـق قـادة النقابـات العماليـة، أو الصحفيـين،

أو الأفراد والمؤسسات الأخرى من أصحاب التأثير-التي يضطر المرء اللجوء إليها في حقل السياسة. يبدو أنني-مثل الشجرة-قد لقيت عناية ورعاية من نوع خاص."

دروس مستفادة من الخسارة

ما الدرس الذي تعلمته بيني بيكر من التجربة؟ أولاً: لا تدوم الهزيمة إلى الأبد إلا إذا سمحت لها بذلك. إنها تقول: "سألني بعض الناس كيف سأتعامل مع هزيمتي في الانتخابات أو مع من يوجهون إلي انتقادات لاذعة عن برنامج الراديو الذي أعده. وردي عليهم هو أن هذه الأمور تحتل جزءاً لا يكاد يُرى من الصورة. وعندما تكون مقتنعاً بأن ما تفعله هو الصواب، فلابد أن تكون لديك شجاعة الدفاع عن قناعتك، يجب أن تؤمن بنفسك، وتتجاهل النقاد".

هناك كثير من الناس سيرغبون في الركوب معك في السيارة الليموزين. ولكن ما تريده هو الشخص الذي سيركب معك الأوتوبيس عندما تتعطل الليموزين.
"أوبرا وين فري"

ثانياً: تنصح بيني بيكر قائلة: "عليك أن تحيط نفسك بالأفراد الإيجابيين، وأن تبتعد عن هؤلاء السلبيين. لا تثق بكل من يود أن يكون صديقك. إن الناس ليسوا دائماً كما يبدون في ظاهرهم، وفي السياسة خاصة يوجد عادةً عدد كبير ممن يحيطون بك ويَوَدون أن يشاركوك النجاح، ولكنهم يختبئون عادةً عندما تسوء الأحوال.

"ثالثاً: لا تأخذ الأمور بمحمل شخصي. تعلم أن تفرق بين فشلك في العمل ورأيك في نفسك كإنسان. في السياسة أو التجارة أو القانون أو التسلية أو أي حقل آخر، أحياناً تنجح بشكل يفوق كل توقعاتك، وأحياناً أخرى تفشل. المهم أن تتعلم من تجاربك الفاشلة. لا ترتكب نفس الخطأ، وحتماً إذا صممت على ذلك فسوف تنجح." هكذا تقول بيني بيكر.

رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة. **"لو- تزو"**

لقد قلنا مراراً إن أصعب جزء في أي وظيفة هو البداية. لا يكون الشـــيء صعباً تقريبـاً كمـا يبدو في البداية عندما نتعامل معه بحماس وتصميـم. في كـل مـرة نجـرب ونفشـل، نصبح أقوى وتزداد احتمالات نجاحنا في المرة القادمة.

تزداد قوتنا كلما واجهنا مشكـلات. فكمـا تقـوِي الرياضـة العضـلات، فـإن التغلـب علـى العقبات يعلمنا الإصرار والعمل بجد واجتهاد، والنجاح في النهاية. ونصبح أقـوى وأسـرع وأفضل فيما نقوم به. إن نقاط القوة التي نكتسبها من خلال التجربة والفشل تجعلنا أقـوى في كل جانب آخر من جوانب الحياة أيضاً.

عندما ننجح في النهاية، وسوف ننجح بالفعل إذا حافظنا على إصرارنا، فإننا نطـور طرقـاً أحدث وأفضل لإنجاز العمل. تُعلِمُنا الأســاليب الـتي نتوصـل إليـها مـن خـلال المحاولـة والخطأ والمحاولة والنجاح دروساً فكرية وجسدية مختصرة.

هل يمكن أن يُعتمَد عليّ؟

لابد أن تعلم أنت والآخرين أنك تستطيع أن تتعامل مع العقبات الـتي تقـابلك في الطريق، وتتغلب عليها وتثابر حتى تنجح. استخدم الاختبار التالي لتحـدد جيـداً إلى أي مدى يمكن الاعتماد عليك في مواجهة الصعاب. ضع دائــرة حـول الإجابـة التي تختارها:

١. عندما أواجه مشكلة صعبة، ربما يكون أول رد فعل مني هو أن:

أ. أتنحى عنها، مفترضاً أنها صعبة للغاية فلا يمكن أن أتعامل معها.

ب. أستعين بشخص آخر لحل المشكلة.

ج. أجرب طريقة أخرى.

د. أؤجل التصرف، متمنياً أن تحل المشكلة من تلقاء نفسها.

٢. في وقت الأزمة. ربما يفترض الناس الذين يعرفونني جيداً أنني سوف:

أ. أصاب بالهلع.

ب. أظل هادئاً، وأطمئن من حولي.

ج. أقوم بدور القائد، فأساعد نفسي والآخرين.

د. أكون قادراً على الاهتمام بشئوني الخاصة.

٣. إذا طلب مني إنسان مساعدة في وقت غير مناسب لي. ربما:

أ. أترك ما أفعله، وأساعده.

ب. أخبره أنني سيسعدني مساعدته، ولكنني مشغول جداً الآن.

ج. أؤجل المساعدة، وأحدد له وقتاً نبدأ فيه.

د. أغضب منه لأنه متبلد الإحساس لدرجة أنه لا يراعي أنني مشغول.

٤. في العلاقات، أكون أنا في كثير من الأحيان من يتنازل تجنباً للصراع:

أ. صواب.

ب. خطأ.

ج. بحسب الظروف.

٥. عندما يحتاج شخص -في القسم- إلى مساعدة ما في مشروع هام:

أ. يلجأ إليّ أولاً.

ب. يلجأ إليّ عندما لا يجد أحداً سواي.

ج. يلجأ إليّ إذا أدرك أنه في مجال معرفتي.

د- لا يلجأ إلي أبداً.

٦. عندما يحتاج صديق أو قريب إلى نصيحة، يعرف أنني سوف:

أ. أطلب منه أن يقوم بما أراه الأفضل.

ب. أراوغه.

ج. أقدم اقتراحات عديدة له ليدرسها.

د. أنصحه بما أعتقد أنه أفضل طريق للقيام بهذا العمل.

٧. عندما تمثل جزءاً من فريق مسئول عن مشروع كبير، بماذا ستفعل إذا حصل الآخرون على الشكر والتقدير مقابل جهودهم، بينما لا يقدر مجهودك؟

أ. لا شيء. لأنني أتقاضي أجري مقابل جهدي.

ب. أفترض أنني لم أقدم إسهامات جيدة كإسهاماتهم .

ج. أطلب من باقي الأعضاء أن يقدروا إسهاماتي.

د. أتأكد بهدوء من أن الإدارة على علم بإسهاماتي.

٨. وعدت زوجتك بأنك ستتناول معها عشاءً خاصاً اليوم، وفى طريقك للخروج من المكتب، اتصل عميل هام تلفونياً. ماذا تفعل إذاً؟

أ. تتلقى المكالمة. فسوف تتفهم زوجتك الموقف إذا تأخرت.

ب. تخبر العميل أنك سوف تتصل به عندما تصل إلى المنزل.

ج. تطلب من السكرتيرة أن تتلقى الرسالة.

د. تخبر العميل أنك في طريقك إلى المنزل، وأنك سوف تتصل به غداً في الصباح.

٩. تكتشف أنك وصديقك الحميم متقدمان لنفس الوظيفة (وهو مؤهل أفضل منك) ماذا تفعل إذاً؟

أ. تنسحب من المناقشة.

ب. تحاول بخبث تشويه صورته في مقابلتك.

ج. تكثف جهودك، إذ يجب أن تفوز بأي ثمن.

د. تخبر الخبير المسئول عن مؤهلات صديقك الجيدة، ثم تبذل قصارى جهدك لتتأهل للوظيفة.

١٠. عندما تواجه قراراً صعباً، فسوف يكون تصرفك المرجح هو :

أ. أن تفعل الصواب بغض النظر عن النتائج.

ب. أن تفكر في تأثير أفعالك على الآخرين.

ج. تقوم بالفعل الذي تراه مناسباً في هذه الحالة.

د. تقوم بما هو أصلح لك.

الدرجات

اجمع الأرقام التي تتناسب مع الحروف التي وضعت عليها دوائر واحسب إجمالي الدرجات.

١. أ–صفر، ب–٢، ج–٣، د–١
٢. أ–صفر، ب–١، ج–٣، د–٢
٣. أ–٣، ب–١، ج–٢، د–صفر
٤. أ–٣، ب–١، ج–٢
٥. أ–٣، ب–١، ج–٢، د–صفر
٦. أ–١، ب–صفر، ج–٣، د–٢
٧. أ–٣، ب–صفر، ج–١، د–٢
٨. أ–٣، ب–٢، ج–صفر، د–١
٩. أ–٣، ب–صفر، ج–١، د–٢
١٠. أ–١، ب–٣، ج–٢، د–صفر

تقييم الدرجات

من ٢٦–٣٠ نقطة: انتبه، فربما تحمل نفسك ما فوق طاقتها. إن الفكرة هي أن يعتمد عليك الآخرون بشكل معقول، لا أن تدمر احتياجاتك ورغباتك من أجل الآخرين.

من ٢١–٢٥ نقطة: عظيم! إنك الصديق الذي يود كل إنسان مصاحبته. يمكن الاعتماد عليك، فأنت شخص واثق بنفسك، يعتمد عليه الآخرون، ولكنك لست حالماً يعيش فقط لخدمة الآخرين.

من ١٥–٢٠ نقطة: لن تحقق أي نجاح في الدوائر الدبلوماسية. إنك تهتم أكثر من اللازم بنفسك، ولا تهتم بشكل كاف بالآخرين. انظر إلى نفسك بموضوعية. هل

تود أن تعمل مع فرد مثلك؟

أقل من ١٥ نقطة: هل أنت متأكد من أنك فهمت الأسئلة؟ تشير إجاباتك إلى أنك تتأرجح بين الغطرسة والإحساس بالظلم. ولن تكسب أي أصدقاء بأي من هذين الموقفين.

لأننا نعرف جيداً كيف تنجز الأشياء بشكل أفضل، فإن لدينا طاقة فكرية ومادية أكبر لنكرسها لمهام أكثر صعوبة. إن العقبات التي نواجهها في طريق النجاح تجعل الحياة أكثر إثارة، وبدونها لن يكون هناك تحديات، وبدون التحديات تصبح الحياة مملة.

يقول استشاري التسويق والمبيعات ديفيد دريسكول: "إننا نستفيد من الفشل أكثر مما نستفيد من النجاح". كما يقترح في دورية Sales & Marketing Management، عدد إبريل ١٩٨٩، ألا تسأل نفسك بعد محاولة فاشلة: "ماذا خسرت؟" بل اسأل نفسك: "ماذا كسبت؟" وأوضح أنه في المبيعات تجد أن احتمالات الفشل أكبر بكثير من فرص النجاح. إذ يعلم مندوبو المبيعات الجيدون أنهم سيوجهون بالرفض في معظم الوقت، ويحسبون ببساطة كل رفض بـ"لا" أنهم في طريقهم للخروج والمضي نحو "نعم".

ويقول دريسكول: "إننا كلما فشلنا، نزداد نجاحاً إذا داومنا على المحاولة. إنها لعبة تعتمد على قانون المتوسطات والنسب. رغم ذلك فإننا نجعلها نسباً محبطة وشخصية. من الآن فصاعداً اسأل نفسك عما جعلك تفشل؟" افحص الإجابات بعناية. هل تأكدت الشكوك وأصبحت خائب الأمل، ولا تريد أن تحاول مرة ثانية؟ أو أنك بحثت عن الحلول الواقعية، وبدون أعذار؟

إذا لم نأخذ هذا الرفض بمحمل شخصي، فيمكن أن نقيم بموضوعية فشلنا ونتعلم من أخطائنا. وخير مثال على ذلك هو التشبيه الذي ضربه لنا دريكسول بمندوبي المبيعات. فالبائع الجيد يدرك تماماً أن البيع عملية، لا حدث. تبدأ هذه العملية بإجراء اتصال مع عميل مرتقب، ربما يشتري السلعة أو الخدمة التي تعرضها، وهو أيضاً من لديه السلطة ليتخذ القرار النهائي.

الخطوة التالية هي تحديد موعد للقيام بعرض تقديمي، وتجريب المنتج، أو ما إلى ذلك من أساليب الترويج. ثم تقوم بعد ذلك بالعرض التقديمي، وفي النهاية تتم الصفقة. في أي مرحلة من العملية، يمكن أن يفسد العميل المرتقب الصفقة، معا يؤدي إلى ضياع فرصة من البائع.

إذا احتفظ البائع بسجل يتضمن كل هذه الأنشطة، فسوف يعرف سريعاً كم عدد الاتصالات التي يجب أن يقوم بها ليحصل على موعد، وكم عدد المواعيد التي يجب أن يحددها ليحقق بيعاً واحداً، وكم يجب أن يحقق من المبيعات ليحصل على حصته، أو ليحقق دخله المرغوب. هكذا يدرك تماماً من البداية أنه لكي ينجح، يجب أن يقوم بالخطوة الأولى ليقوم بالعدد المطلوب من الاتصالات. عندما يقوم بذلك، فسوف تسير الأمور كما يجب.

هذا عن المتوسطات. أما عن النسب، فإن متابعتها باستمرار توجد فرصاً للتحسين بدورها. إذا كان بائع معين يواجه مشكلة في تحديد المواعيد، ولكنه ماهر جداً في إنهاء الصفقات، فتخيل ما يمكن أن يحدث إذا عدل أسلوبه في الاتصال بالعملاء. سيتبع ذلك زيادة درامية في مبيعاته. إن المسألة تتعلق بالاستفادة من الأخطاء السابقة واستغلال قانون المتوسطات.

إن قصة توماس إديسون واحدة من أروع قصص النجاح في أمريكا. فلقد مهدت عبقريته الفذة الطريق للثورة التكنولوجية، وغيرت صورة أمريكا بشكل ملموس. فبدون الطاقة الكهربية، لم نكن لنحصل على وسائل الراحة الحديثة التي نستمتع بها، وبدون الكهرباء اللازمة لتشغيل المصاعد، على سبيل المثال، لم تكن ناطحات السحاب لتظهر، ولأصبح ارتفاع أعلى مبنى مرهوناً بقدرتنا على صعود السلالم.

نتائج! لماذا يا رجل؟ لقد وصلت إلى نتائج كثيرة. فأنا أعرف آلاف الأشياء المختلفة التي لن تنجح. "توماس أ. إديسون"

رغم ذلك، فقد كان إديسون واحداً من أوضح الصور الدرامية المؤثرة التي تعبر عن تجارب فاشلة. يذكر المؤرخون أنه أجرى أكثر من ١٠ آلاف تجربة في محاولته لتطوير المصباح

المتوهج. كانت أكبر مشكلة تواجهه هي أنه عندما كانت الكهرباء تولد حرارة كافية لإضاءة فتيل المصباح، كان الفتيل يحترق بسرعة. عندما حل هذه المشكلة بإيجاد الفتيل المناسب وتفريغ المصباح من غاز الأكسجين، أصبح رائداً للإضاءة الإلكترونية اليوم.

طبقاً لما يقوله ديفيد دريسكول فإن الفشل ذو أهمية حيوية أخرى: "إذ إن الفشل يجدد تواضعنا، فالحياة مغامرة يجب أن نتعايش معها بمرح، يجب أن نضحك إذا فشلنا، إذ يزيد الفشل من موضوعيتنا.

حان وقت البداية

كان رعاة البقر في الغرب قديماً يؤمنون بأنه لكل جواد كبوة. إنهم يعلمون جيداً أنك أحياناً تفوز، وأحياناً أخرى تخسر، وأن بعض الأمور تحتاج إلى جهد أكبر من غيرها. ولكنك إذا صممت على الفوز، فسوف تربح في النهاية.

كان رعاة البقر يعلمون أيضاً أن أفضل وقت للعودة إلى ركوب الفرس هو بعد أن تقع من على ظهره فوراً. إنه أفضل وقت لكي تتعلم من خطئك –بينما لا يزال الموقف حاضراً في ذهنك– أفضل وقت كذلك لكي تتغلب على الخوف من الفشل مرة ثانية. استخدم الأسئلة التالية بوصفها دليلاً تتعلم من خلاله الاستفادة من أخطائك.

كيف تتعلم من أخطائك السابقة

١. لماذا فشلت في أن تقوم بما توقعته؟ هل لأنك لم تستعد جيداً، أو لأنك تحتاج لمهارة معينة، أو لأن توقعاتك غير واقعية؟ كن واضحاً وموضوعياً بقدر المستطاع.

____

____

____

٢. ماذا تعلمت من التجربة ويمكنك أن تطبقه بشكل بنّاء في المستقبل؟

____

____

٣. هل أثرت تلك العوامل الخارجية -التي تسيطر عليها بصورة غير ملحوظة أو لا تسيطر عليها إطلاقاً- على النتيجة؟ إذا كان الأمر كذلك، فماذا كانت تلك العوامل؟ ____

____

____

____

٤. ماذا يمكن أن تفعله بشكل مختلف لكي تقلل من خطورة الفشل؟ ____________

____

____

____

٥. ما المعرفة أو المهارة التي تحتاجها لكي تضمن أنك لن ترتكب نفس الخطأ مرة ثانية؟ ____

____

____

____

٦. كيف يمكن أن تحصل على هذه المعرفة أو المهارة؟ ____________________

____

____

____

٧. منْ الشخص الذي ستطلب مساعدته للوصول إلى هذه المعرفة أو المهارة التي تحتاجها لتنجح؟ ____

____

____

____

٨. منْ الشخص الذي يهتم بنجاحك، ويرغب في مساعدتك؟________________

____

____

____

٩. ما الموقف الذي ستتخذه لكي تضمن نجاحك في المرة القادمة؟______________

____

____

____

١٠. لماذا يجب أن تستمر في المحاولة حتى تنجح؟ ما مكافأة النجاح، مقارنة بعقوبة الفشل؟____

____

____

____

لا شيء في هذه الدنيا يمكن أن يحل محل الإصرار. إن الموهبة لا تصلح، فما أكثر ما نسمع عن هؤلاء الفاشلين من أصحاب المواهب. والعبقرية أيضاً لا تصلح، فالعبقرية المدفونة لا تعدو أن تكون مضرب الأمثال. والتعليم أيضاً لا يصلح، فالعالم يمتلئ عن آخره بهؤلاء المتعلمين المنسيين. إن الإصرار والتصميم فقط لهما الغلبة.

أنت كما ترى نفسك

إن أي شيء تستطيع أن تتصوره وتؤمن به، يمكن أن يتحقق إذا توفر لديك الموقف الفكري الإيجابي.

"و. كليمنت ستون، ونابليون هيل"

من المحتمل أنك ستصبح -بمرور الوقت- كما تعتقد في نفسك. إذا كنت مفعماً بأفكار سلبية هدامة، فسوف تكون إنساناً حزيناً وغير سعيد. إذا تخلصت من هذه الأفكار، وركزت على أمور إيجابية فسوف تكون إنساناً سعيداً ومنتجاً.

إن العقل يميل بطبيعته إلى تحويل أفكارك المجردة إلى نظيرها الملموس. تلك هي وظيفته. يُعد عقلك بمثابة الكمبيوتر المركزي الذي يخبرك متى تأكل وتنام وتؤدي وظائف لا حصر لها ضرورية لنموك نمواً صحيحاً ولبقائك في هذه الحياة. ومن ثم فمن الضروري أن تتحكم في المعلومات التي تدخلها إلى عقلك. وإلا فسوف يتصرف تماماً مثلما يفعل نظيره الآلي: فيدخل ويخرج أشياءً لا قيمة لها.

مثل أهم الأمور في حياتك، فإن إدارة أفكارك وتوقعاتك المتعلقة بوظيفتك وتعليمك وأسرتك وصداقاتك وصحتك ولياقتك- ليست شيئاً يمكنك القيام به أو الاستغناء عنه بسرعة خاطفة. بل إنها عملية برمجة صعبة، ومملة في كثير من الأحوال، وتحتاج إلى وقت. ولكنها عملية ممكنة النجاح.

يبدأ النجاح في أية محاولة بالاختبار الواضح لما تود أن تحققه. إذ بدون غرض محدد، فإن الأمور تتساوى. إن تحديد الهدف يجعلك تمسك بزمام حياتك. إنك تحدد ما تود أن

تحققه في أي وقت، وتحدد أيضاً أهدافك (سواء القريبة أو المتوسطة أو بعيدة المدى) التي تساعدك على بلوغ غايتك. بدون أهداف محددة، ربما يجرفك تيار من الأحداث والقوى الخارجية العشوائية التي لا تعني شيئاً بالنسبة لك.

وبمزيد من البساطة، فإن إعداد خطة لحياتك يشبه تنظيم رحلة عبر البلاد، فكلاهما يحتاج منك إلى تحديد غايتك إذا كان لديك أي أمل في الوصول إليها، وكلاهما يتضمن بالضرورة أهدافاً جزئيةً يجب أن تحققها إذا كنت تريد أن تصل إلى هدفك الأساسي الذي حددته سابقاً. سوف تشمل الخطة الجديدة أيضاً مرونة كافية لكي تتكيف مع المنعطفات والتأخيرات، وسوف تخصص الوقت اللازم للقيام برحلة فرعية أو اثنتين لدراسة الاحتمالات المثيرة التي تظهر بشكل غير متوقع.

عناصر الهدف

إن تحديد الهدف يساعدك في تركيز كل طاقاتك وأفكارك على ما تريد أن تحققه. كما يضمن لك عدم الوقع في فخ الإفراط في النشاط (مفترضاً أنك تحقق شيئاً بالضرورة فقط لأنك مشغول باستمرار)، ويساعدك في مواصلة السير على الطريق السليم مهما تغيرت الظروف أو طرأت أحداث غير متوقعة. ربما تؤخرك هذه الأشياء بشكل مؤقت أو تبعدك عن هدفك، ولكن إذا كان لديك هدف محدد وتمتلك الإصرار والقدرة على تحقيقه، فلن يطول تأخرك أبداً. إن العوائق ما هي إلا مصادر إزعاج مؤقتة لابد أن تتغلب عليها لكي تصوب مسارك.

تلك هي العناصر الأربعة التي يتكون منها أي هدف:

١. عبارة واضحة ودقيقة مكتوبة لما تريد أن تحققه.

٢. خطة لتحقيق هدفك.

٣. جدول زمني لتحقيق هذا الهدف.

٤. تعهد من جانبك بتحقيق الهدف بغض النظر عن العقبات التي يجب أن تتغلب عليها.

عبارتك المكتوبة

من المهم أن تدون هدفك. إذ أن الأفكار تكون غامضة وغير دقيقة في كثير من الأحوال، كما أن الجملة المكتوبة تحتاج منك إلى اختيار كلمات صحيحة، وأن تكون واضحاً ومحدداً. إننا نتعلم في المدرسة في سن مبكر جداً أن المعلم عندما يقول إن شيئاً ما يعد مهماً، يجب أن ندونه لأنه من المحتمل جداً أن نُسأل عنه. وتتأكد هذه الرسالة في حياتنا وعملنا: فكل شيء مهم يجب أن يكتب في النهاية.

تساعد كتابة الهدف أيضاً على وضعه نصب العين دائماً . يقول خبراء التعليم إن استخدام أكثر من حاسة واحدة من الحواس الخمس (البصر، السمع، اللمس، الشم، التذوق) يُسهل عملية التعلم، ويساعد على التذكر. يتضح تفكيرنا، ويزداد بشكل كبير تذكرنا لما نريد أن نحققه عن طريق كتابته ودراسته وحفظه عن ظهر قلب.

يجب ألا يكون هدفك المكتوب طويلاً. وفي الواقع، كلما كان أقصر، كان أفضل. حدد هدفك في جملة أو اثنتين على الأكثر، وتأكد من أنه يُفهم بسهولة. إليك قاعدة ذهبية: إذا لم تتمكن من كتابة هدفك في بطاقة من مقاس ٣ × ٥ بوصة، فإنه طويل جداً. إذا احتجت إلى كل هذا الحشو من الكلمات، فأنت لا تركز بشكل كاف. خذ وقتك لتفكر ثانية في أهدافك، وتلخصها في عبارات مفهومة تطبيقية. لا يصح أن تترك لبساً أو تشويشاً في أمر بهذه الأهمية، أليس كذلك؟

خطتك

إذا لم يكن لديك خطة لتحقيق هدفك، فإنه ليس هدفاً، بل وهماً. إنك تحتاج إلى خطة دقيقة بها خطوات تطبيقية محددة تمثل أموراً ينبغي القيام بها على المدى القريب والمتوسط والبعيد.

دعنا نفترض على سبيل المثال أن هدفك هو أن تصبح أفضل مندوب مبيعات في شركتك. هكذا فسوف يكون هدفك على المدى القريب أن تبيع بشكل يكفي لوضعك على قمة قائمة هذا الأسبوع. أما الهدف متوسط المدى، فهو أن تصبح أفضل مندوب مبيعات في كل شهر.

أما هدفك بعيد المدى، فيتضمن تصنيفك كأحسن مندوب مبيعات هذا العـام، وتكـرار هـذه العملية وتحسـينها في كـل الأعـوام التاليـة. لابـد أن توجـه كـل أنشطتـك تجـاه الأعمـال الضرورية لاجتياز كل النقاط المرحلية.

يحتفظ مندوب المبيعات الجيد بسجلات للعملاء المرتقبين اللائقـين (هـؤلاء الذيـن يملكـون سلطة الشراء، ويهتمون بالسلعة أو الخدمة التي يعرضها) ليتصل بهم لتحديد موعد لعرض منتجاته. كما يتابع هذا المندوب باستمرار العدد الفعلي للمواعيد التي يحددها، وللعـروض التقديمية التي يقوم بها، وللمبيعات التي يحققها في النهاية.

بمرور الوقت، يتوصل مثل هؤلاء الأفـراد إلى نسـب ومعـدلات يمكنـهم الاسـتفادة منـها في التنبؤ بمبيعات المستقبل. إن أياً من هؤلاء الأفراد يعلم جيداً أنـه لكـي يصـل إلى مسـتوى رفيع في المبيعات يجب أن يقوم بالعدد المطلوب من الاتصالات. إنه يعلم أنه إذا قام بـهذه الاتصالات فستتم الصفقات. سـوف تستمر هـذه المعـدلات، بـل وتتحسـن كلمـا تحسـنت مهارات مندوب المبيعات. تخفف هذه المعرفة بشكل كبير من الضغط وتقلـل مـن الشـك في عملية البيع. إذا اهتم مندوبـو المبيعـات بالأساسيات، وأدوا عملـهم كمـا يجـب، فسـوف يحققون الدخل الذي يتمنونه.

يمكن تطبيق هذا الأسلوب على أي شيء قابل للقياس. على سبيل المثال إذا أردت إنقاص وزنك، فحدد هدفاً عاماً لتنقص وزنك عدداً محدداً من الأرطال، وحدد موعداً لإنـهاء هـذه العملية، وحدد كم رطل يجب أن تفقده كل أسبوع لتصل إلى هدفك. حدد أهدافك القصيرة وبعيدة المدى التي يجب أن تحققها لتصل إلى هدفك النهائي.

تعمل خطتك المحددة ذات الأهداف الدقيقة المكتوبـة بمثابـة المرشـد الـذي يجعلـك تقـرر كيف ستقضي وقتك. إن أي عمل تقوم به إما أن يقربك من هدفك، وإمـا أن يبعـدك عنـه. توقف عن تلك الأعمال غير الضرورية التي تبدد الوقـت ولا تجلـب لـك أي شـيء نـافع، وركز على تلك الأعمال التي تحقق لك أكبر نجاح ممكن.

جدولك الزمني

تماماً مثل العناصر الأخرى في لوضع الأهداف، فإن الجدول الزمني يجب أن يكون دقيقاً، ومحدداً ومقسماً إلى أجزاء صغيرة. يجب أن يشتمل الجدول الزمني على العمل المراد إنجازه، والوقت الذي يجب أن ينتهي فيه. يعتمد الوصول إلى نهاية ناجحة في أي مشرع على مدى مهارتك في التعامل مع كل مرحلة من الجدول الزمني للانتهاء من المشروع بأكمله في الميعاد المحدد.

يجب أن يأخذ جدولك الزمني في حسابه هؤلاء الذين سيرتبطون بالعمل. فبغض النظر عن مدى أهمية المشروع لك، فربما لا يمثل أولوية كبيرة بالنسبة للآخرين. تأكد من أنك تخصص من وقتك ما يتيح المراجعة أو التعديل أو المشاركة من جانب كل مَنْ لهم دور في المشروع، أو ممنْ قد يتأثرون بنتائجه. ابدأ بتاريخ انتهاء المشروع، ثم ارجع إلى النقاط الأخرى، وحدد وقت كل نشاط تقوم به في المشروع. تعد فكرة جيدة أيضاً أن يشتمل جدولك على فترة راحة قصيرة تسمح بوقت إضافي لمواجهة أي خلل، الأمر الذي يبدو أنه يحدث كثيراً.

دعنا نفترض، على سبيل المثال، أنك كُلفت بمهمة بحث قابلية استمرار منتج جديد في السوق. من المفترض أنك تعمل مع مستشارين خارج الشركة، وأفراد داخل الشركة لتحديد حجم السوق المحتمل، وإعداد الاختبارات، وإعداد الشكل المالي الصوري، ثم ترفع توصياتك إلى الإدارة. ربما يبدو جدولك الزمني لهذه المهمة مثل الجدول التالي:

تقييم المنتج الجديد

جدول عملية الإنتاج

١ مايو	إجراء عرض تقديمي للإدارة.
١٥ إبريل	البدء في التدريب على العرض التقديمي الفعلي.
	تجهيز نسخ من التقرير.

	استكمال المواد السمعية والبصرية.
١ إبريل	البدء في إنتاج المواد السمعية و البصرية، وكتابة التقارير.
١٥ مارس	القيام بمراجعة وتصحيح التقرير
١ مارس	تمرير مسودة التقرير لجمع التعليقات وتصويب الأخطاء.
١ فبراير	البدء في كتابة مسودة التقرير.
١٥ يناير	مراجعة النتائج التي توصل إليها الاستشاريون، والإطلاع على بيانات أبحاث السوق، وتعليقات الجماهير.
١ يناير	تسليم المواد من الاستشاريين ومن الأفراد المكلفين بأداء المشروع.

لكي تقيّم تقدمك، تذكر دائماً أن أي شيء يمكن قياسه. ربما يكون من الصعب تحديد مواعيد وتواريخ دقيقة عن الترقيات والتحركات داخل مهنتك، لأنها ربما تعتمد على مؤثرات خارجية متعددة. ولكن ربما تستطيع أن تضع نقاطاً مرحلية لاتخاذ القرار. إذا كان هدفك أن تصبح مديراً خلال خمس سنوات -على سبيل المثال- واتضح لك في السنة الرابعة أن الترقية غير متوقعة، ربما يكون قد حان الوقت للبدء في تكوين بعض شبكات المعارف، وإعداد بعض السير الذاتية للعمل في شركة أخرى. فربما لا تأتي الترقية إلا بتغيير الوظائف أو الشركات.

استخدم جدولك الزمني في تقييم نجاحك. تسري هذه النصيحة في كل الأحوال سواء كنت تعمل في مؤسسة كبرى أو كنت مقاولاً أو كنت تقدم خدمات تخصصية، أو كنت تعمل في مجال الخدمة العامة. إن النقاط المرحلية الأساسية هي تلك النقاط التي تعدل فيها خطتك استجابة لبعض الظروف المتغيرة، أو تضع فيها أهدافاً جديدة بعد أن تكون قد حققت ما خططت له.

لكي تستغل وقتك، تذكر أن السبب وراء إنجاز بعض الناس لمهام أكثر من الآخرين يرجع إلى أنهم يخططون جيداً ويستغلون وقتهم بفاعلية. فكلنا يملك نفس الأربع والعشرين ساعة

في كل يوم، ولكن الطريقة التي نستخدمها بها تؤثر بشكل كبير على ما نحققه. يساعدك وضع الأهداف في مختلف جوانب حياتك الشخصية والمهنية والاجتماعية على تحديد الأولويات. وفي وجود قدر محدود من الوقت، وحاجات لا حصر لها يلزم إشباعها خلال هذا الوقت، يمكن أن ندرك جيداً أن أهمية إعداد ميزانية للوقت تساوي أهمية إعداد موازنة لرأس المال، إن لم تكن أكثر أهمية منها.

يمثل وقت الفراغ في ساعات الليل أو نهاية الأسبوع جزءاً هاماً من موازنة وقتك. فربما تبدد هذه الوقت في مشاهدة التليفزيون، أو ربما تستغله في نشاطات أخرى بناءة، مثل أداء بعض الواجبات الاجتماعية أو القيام ببعض المهام، أو ممارسة رياضة الجولف مع أحد العملاء، أو الالتحاق بدورة تدريبية، أو حضور مؤتمر يتعلق بتنمية مسارك المهني. في كثير من الأحوال، يؤثر ما نقوم به في وقت الفراغ على ما إذا كانت حياتنا وأعمالنا سيمتلئان بتجارب النجاح الباهر أم سيظلان على حالهما.

استخدم الجدول التالي لعمل ميزانية أسبوعية للأربع والعشرين ساعة في كل يوم:

موازنة أسبوعية للوقت

	السبت	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة	المجموع
العمل								
الأسرة								
الأصدقاء								
الرياضة								
التعليم								
أمور شخصية								
النوم								
المجموع	٢٤	٢٤	٢٤	٢٤	٢٤	٢٤	٢٤	١٦٨

تحمل الحكمة القديمة التي تقول بأن "الوقت من ذهب" قدراً كبيراً من الحقيقة. يبين الجدول التالي قيمة وقتك في مستويات مختلفة من الدخول. تقوم هذه الحسابات على العمل أسبوعياً لمدة أربعين ساعة، وذلك على امتداد اثنين وخمسين أسبوعاً كل سنة، بإجمالي ٢٦٠ يوم عمل سنوياً (٤٠ × ٥٢ = ٢٠٨٠ ساعة عمل/سنة، ٥ × ٥٢ = ٢٦٠ يوم عمل/سنة).

التزامك

لقد لاحظ مزارع عجوز ذات مرة أن المشكلة الحقيقية في الأبقار هي أنها لا تدر اللبن على الدوام. تظهر هذه الحقيقة أيضاً في التزامك بالعهد، فهو ليس شيئاً تقوم به ثم تنساه. بل إن تغيير حياتك يحتاج إلى تأكيد التزامك باستمرار حتى يصبح عادة دائمة.

يبدأ أغلبنا بأفضل النوايا (كثيراً ما يكون ذلك في أول يناير من كل عام)، ونضع خطة للتحسينات التي نود القيام بها في حياتنا وعاداتنا. ثم نصطدم بالواقع تدريجياً، ونتذكر لماذا نقوم بالأشياء بتلك الطريقة التي نتبعها. إما لأنها طريقة سهلة أو مرضية، وإما لأنها جزء من أسلوب الحياة الذي يكتسب خلال فترة طويلة من الوقت. إن التخلص من العادات السيئة واستبدال أخرى جيدة بها يحتاج إلى الانضباط وتصميم.

قيمة الوقت

الراتب السنوي	قيمة الساعة	تكلفة ضياع ساعة واحدة يومياً على مدار السنة
١٠٠٠٠ دولار	٤,٨١ دولار	١٢٥٠,٦٠ دولار
١٥٠٠٠	٧,٢١	١٨٧٤,٦٠
٢٠٠٠٠	٩,٦٢	٢٥٠١,٢٠
٢٥٠٠٠	١٢,٠٢	٣١٢٥,٢٠
٣٠٠٠٠	١٤,٤٢	٣٧٤٩,٢٠

٣٥٠٠٠	١٦,٨٣	٤٣٧٥,٨٠
٤٠٠٠٠	١٩,٢٣	٤٩٩٩,٨٠
٥٠٠٠٠	٢٤,٠٤	٦٢٥٠,٤٠
٧٥٠٠٠	٣٦,٠٦	٩٣٧٥,٦٠
١٠٠٠٠٠	٤٨,٠٨	١٢٥٠٠,٨٠
١٥٠٠٠٠	٧٢,١٢	١٨٧٥١,٢٠
٢٠٠٠٠٠	٩٦,١٥	٢٤٩٩٩,٠٠
٢٥٠٠٠٠	١٢٠,١٩	٣١٢٤٩,٤٠

اجعل تأكيدك على هدفك عادة تمارسها كل يوم حتى تصبح جزءاً منك. كتب كورتس ل.كارلسون، مؤسس ورئيس مجموعة شركات كارلسون العملاقة، هدفه على ورقة صغيرة، وظل يحملها في حافظته لسنوات طويلة. كان يخرج هذه الورقة كل يوم من محفظته ويعيد قراءتها، ويجدد التزامه بتحقيق هدفه. ويسترجع كارلسون ذكرياته قائلاً: "عندما وصلت إلى هذا الهدف -أحياناً كانت تبلى هذه الورقة من الثني- حددت هدفاً جديداً، واحتفظت به أيضاً.

"لقد حملتها معي، حتى أتذكر دائماً هدفي ذلك. لقد أصبحت هذه القصاصة جزءاً مني. ولأن الهدف كان مدوناً عليها، فقد أصبح متبلوراً في ذهني، الأمر الذي ساعدني على التفكير بوضوح، وسهّل عليّ اتخاذ القرارات. عندما يكون أمامك هدف محدد، تستطيع بسرعة تحديد ما إذا كانت قراراتك ستقربك منه أم ستبعدك عنه".

إن العقبات هي تلك الأشياء المرعبة التي تبعد عينك عن المهمة.
"كيرت كارلسون"

يؤمن كارلسون بأن الإعلان عن الهدف يشكل أهمية بالنسبة للالتزام بتحقيقه. كما يقول إنك إذا تحدثت مع الآخرين عن أهدافك فلن تتخلى عنها بسهولة. لقد بنى كارلسون

شركته ونال ثروة كبيرة بترسيخ فكرة تحديد الهدف في مجموعة شركات كارلسون. لم يكن هناك أدنى شك في تحقيق أهداف المبيعات كل سنة، فقد كان الرقم موجوداً في ردهة المبنى الرئيسي في مينيبوليس. إن الهدف يخترق المؤسسة والمديرين والموظفين، ومن ثم يعرف كل منهم ما هو متوقع منه حتى يسهم في تحقيق الهدف.

تجاهل كارلسون فترات الركود الاقتصادي، والتقلبات والعوامل الأخرى التي تخرج عن نطاق سيطرته، وركزّ على أهدافه، ووضع حداً فاصلاً للهواجس. يقول كارلسون دائماً لمديري شركاته: "كل ما علينا أن نفعله هو أن نركز على الهدف. إن العقبات هي تلك الأشياء المرعبة التي تراها عندما تبعد عينك عن الهدف."

يقترح و. كليمنت ستون فكرة ترديد هدفك بصوتٍ عالٍ في أوقات متعددة في الصباح وفي المساء. انظر في المرآة وتكلم بصوتٍ عالٍ وبحماس. لا يستطيع عقلك الباطن أن يفرق بين الحقيقة والخيال، بل يصدق ما تخبره به. إذا كررت شيئاً ما بشكلٍ كافٍ، فإن عقلك سيتقبله بوصفه حقيقة، ويساعدك على تحويل هدفك إلى واقع ملموس.

يساعدك التخيل أيضاً على تقوية التزامك. تخيل نفسك وأنت تدخل سيارتك الجديدة، وتلمس الكراسي الجلدية، وتستمتع بالجو المميز الذي يقتصر على السيارات الجديدة، ثم تدير المفتاح لتشغلها. ارسم صورة لنفسك وأنت تفتح الباب الأمامي لبيت الأحلام الذي اشتريته تواً. فكر في الكلمات التي ستقولها عندما تهنئ ابنك أو ابنتك على التخرج في جامعة عريقة. ثبت صورة في مكان بارز للسيارة أو للبيت الذي ترغب فيه، أو الجامعة التي تود أن ترسل أولادك إليها. انظر إلى الصورة كل يوم، وأكد على التزامك بتحقيق هدفك.

ستحصل في معظم الأحيان على كل ما تتمناه إذا عقدت العزم على ذلك، وإذا أعددت خطة عملية لتحقيق أهدافك، وإذا اتخذت الخطوات اللازمة، وتحليت بالإصرار والإخلاص للهدف.

استفد من القسم التالي بوصفه دليلاً يساعدك على وضع خطتك. تأكد من أنك تحدد الأهداف القصيرة ومتوسطة المدى التي يجب أن تحققها لتصل إلى هدفك الأساسي.

خطة لتحقيق إنجازات شخصية

أهداف العمل:

إن هدفي الأساسي في العمل هو ____________________

____

____

أتوقع أن أصل إلى هذا الهدف عن طريق ____________________

الأهداف متوسطة المدى:

١. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٢. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٣. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

الأهداف قصيرة المدى:

١. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٢. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٣. ____________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

أهداف التعليم:

إن هدفي الأساسي في التعليم هو ____________________

____

أتوقع أن أصل إلى هذا الهدف عن طريق ______________________

الأهداف متوسطة المدى:

١. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٣. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

الأهداف قصيرة المدى:

١. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٣. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

أهداف أسرية:

إن هدفي الأساسي في الأسرة هو______________________

____

____

أتوقع أن أصل إلى هذا الهدف عن طريق ______________________

الأهداف متوسطة المدى:

١. ______________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٣. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

الأهداف قصيرة المدى:

١. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٢. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٣. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

أهداف في الصداقات:

إن هدفي الأساسي في الصداقات هو ____________________

____

____

أتوقع أن أصل إلى هذا الهدف عن طريق ____________________

الأهداف متوسطة المدى:

١. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٢. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

٣. ________________________________

تاريخ الوصول إليه: ____________________

الأهداف قصيرة المدى:

١. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٣. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

أهداف تتعلق بالصحة واللياقة البدنية:

إن هدفي الأساسي في الصحة واللياقة البدنية: ______________

____

____

أتوقع أن أصل إلى هذا الهدف عن طريق ______________

الأهداف متوسطة المدى:

١. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٣. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

الأهداف قصيرة المدى:

١. ______________________________

تاريخ الوصول إليه: ______________________

٢. ______________________________

تاريخ الوصول إليه : ____________________

٣. ____________________

تاريخ الوصول إليه : ____________________

إن أوان البدء لا يفوت أبداً:

كانت الجدة موسيس ترسم في سن المائة. وفازت الأم تريزا بجائزة نوبل للسلام في سن ٦٩. وكان برتراند رَسل يسعى لتفعيل السلام وهو في سن ٩٤. وأبدع بابلو بيكاسو في رسوماته ونقوشه في سن ٩٠. ورأس ألبرت شويتزر مستشفى في أفريقيا في سن ٨٩. وأنهى مايكل أنجلو أفضل رسوماته المعمارية في سن ٨٨. وكتب وينستون تشيرشل كتاب "تاريخ الشعوب الناطقة بالإنجليزية" في سن ٨٢. وكان أدولف زوكر رئيساً لشركة باراماونت بيكتشرز للإنتاج السينمائي في سن ٩١. وفاز جورج بيرنز بجائزة الأوسكار لأدائه المتميز في فيلم "أولاد الشمس" في سن ٨٠.

فن تكوين العلاقات

لا يستطيع أي إنسان أن يعيش منعزلاً عن العالم، فهو جزء لا يتجزأ منه.

"جون دون"

إن البارع على نحو لا يوصف أو المحظوظ بشكل لا يصدق -أو منْ اجتمع له الحظ والبراعة معاً- هو الذي يستطيع أن يحقق نجاحاً مستمراً بمفرده في عالم اليوم المعقد والذي يحتاج كل فرد فيه إلى الآخر. إننا نتعلم من العمل مع الآخرين، ونزيد من قدراتنا عن طريق تكوين علاقات مع أفراد تكمل مهاراتهم ومواقفهم مهاراتنا ومواقفنا. عندما تعمل مجموعة متآلفة من الأفراد من أجل تحقيق هدف مشترك، قد تكون النتائج مثيرة للفزع.

لم يكن أندرو كارينجي -رجل الصناعة المعروف والمحسن الكبير الذي أسس أول شركة لصناعة الصلب في الولايات المتحدة- يعرف إلا القليل جداً عن الجوانب الفنية لصناعة الصلب. ولكن عبقريته كانت تتمثل في قدرته على تكوين فريق عمل ناجح. وقيل إنه صاغ مصطلح "تحالف العقول الجبارة" ليصف به مجموعة من أهم مديريه الذين كانوا في انسجام تام لتحقيق هدفهم المشترك.

اتخذ هذا المصطلح الآن أسماء مختلفة مثل الهدف الاستراتيجي، أو الرؤية المشتركة أو التحالف الاستراتيجي، ولكن النتائج واحدة بالطبع. تكمن الفكرة في أن الشركات أو الأفراد عندما تتحد في فريق، فإنهم ينشئون نوعاً من التعاون العاطفي والفكري الذي يزداد قوةً يوماً بعد يوم، فيؤدي إلى تحقيق إسهامات تفوق كثيراً تلك التي يمكن أن تتحقق عن طريق الجهود الفردية.

مفاهيم حياتية

إن عملية تكوين العلاقات ليست مسألة خارقة للطبيعة. إذ يستطيع كل منا أن يجند الآخرين لمساعدته في الوصول إلى أهدافه الشخصية، أو لمساندة قضية فقط إذا كان مستعداً للعيش وفق المفاهيم البسيطة التي نشرحها فيما يلي.

أنك تستحق الصداقة والاحترام

إن أول قاعدة لتكوين علاقة هي أن يؤمن كل إنسان منا بأنه يستحق الثقة والاحترام والصداقة من الآخرين. مهما كان رأيك تجاه ذاتك، وكيفما كان رأيك في نفسك، ومهما كان تقديرك لذاتك، وبغض النظر عن شكوكك ومخاوفك، فأنت مؤهل لهذه الأشياء، ويجب أن تنتظرها من الآخرين.

هل قابلت شخصاً ذات يوم، وكرهته فوراً، وبغض النظر عن الجهد الجاد الذي بذلته، فقد كنت عاجزاً عن تغيير انطباعك السلبي عنه؟ ربما يكون هناك أسباب لتلك التفاعلات الفطرية السريعة. فقد ينتج هذا الانطباع السيئ عن مجموعة من التجارب الأليمة الحبيسة في أعماق الذاكرة، وربما يكون السبب هو أن هذا الشخص يذكرنا بلا وعي بشخص آخر عشنا معه تجربة سيئة، أو ربما يكون ببساطة بسبب الانطباع الأول الذي قام على تعليق غير لطيف منه.

على العكس، فقد كان لمعظمنا أيضاً رد فعل معاكس تماماً. حيث انسجمنا مع أفراد من اللحظة الأولى التي تعرفنا فيها عليهم. فقد كانوا مرحين، وبارعين، وجذابين وأذكياء، أي أنهم يملكون كل السمات التي نحبها في الشخص الذي نتعامل معه. إن الأفراد قد يصبحون شركاءً في العمل في بعض الأحيان، وقد يصبحون أعداءً لدودين لبعضهم البعض.

غالباً ما يكون السبب وراء تفاعلنا مع أفراد معينين بقوة شديدة هو أننا نرى فيهم سمات نحبها أو نكرها بشدة، أو أننا نجد فيهم السلوكيات التي نرغب فيها ونود أن نقوم بها. إننا لا نتعامل مع الآخرين بسبب ما هم عليه، ولكننا ننجذب إليهم لأنهم يعكسون ما نحن عليه، أو ما نحب أن نكون عليه.

عندما تحس بهذه المشاعر القوية في المرة القادمة -إيجابية أو سلبية- التي تقابل فيها شخصاً لأول مرة، فكن حذراً. فقد تؤدي هذه المشاعر إلى مشكلات خطيرة، أو توقعات غير واقعية. اطرح على نفسك هذه الأسئلة : ماذا يوجد في هذا الشخص مما أحبه حقاً؟ ما سلوكياته أو سمات شخصيته التي تجذبني إليه أو تبعدني عنه؟ إلى أي مدى يشبهني هذا الشخص؟ إلى أي مدى يختلف عني؟ هل أنظر حقاً إلى صورة تعكس نفسي في هذا الشخص؟

تحكم في مشاعرك حتى تشعر بأنك جدير بصداقة ذاك الفرد، بدلاً من أن ترغب في هذه الصداقة فقط لأنك معجب به، أو لأنك تشعر بالذنب لأنك تكره هذا الشخص، ولأنك غير متأكد من سبب هذا الكره.

الناس خيرون في الأساس

أما عن المبدأ الثاني لتكوين علاقات ناجحة، فهو أننا لابد أن نقبل أن معظم الناس خيّرون بفطرتهم. ربما يكون كل منهم -بين الحين والآخر- وقحاً أو عنيداً أو طائشاً أو سريع الغضب، ولكنه خيّر في جوهره. إنها مسألة لا يمكن إثباتها علمياً -هذا ما ذكره جون روجر ماك ويليامز، وبيتر ماك ويليامز مؤلفا كتاب "Life 101". ويقول هذان المؤلفان إنه في مقابل كل فيلسوف وشاعر وعالم نفس يحاول أن يثبت أن الناس خيرون، "يمكن لهؤلاء الذين يؤمنون بأن البشر أشرار بالفطرة أن يقتبسوا أقوالاً لفلاسفة ولشعراء ولعلماء نفس قد تفوق ما لدينا من اقتباسات."

يقول هذان المؤلفان إنه لكي نثبت الصلاح في الإنسان، فكل ما على المرء أن يفعله هو أن يعود إلى أصل الحياة الإنسانية : انظر إلى عيني الطفل. "لقد نظرنا في عيون عدد كبير من الأطفال، ولم نرَ أي شر يخرج منها بالمرة. إننا لم نجد إلا نقاءً وفرحة، وإشراقاً وروعة وتلألؤ وعجباً وسعادة، إننا لم نرى سوى الخير". إن الأطفال يتعلمون السلوك السيئ بنفس الطريقة التي يتعلمون بها السلوك الجيد، أي بالملاحظة والتجريب. إن أفضل قاعدة إذاً هي أن تفترض أن كل إنسان مهذب حتى يثبت العكس.

سوف تكون ساذجاً على نحوٍ خطير إذا افترضت عدم وجود أشرار في العالم. فهم كثيرون، ولكنهم يمثلون الأقلية. إننا نسمع كثيراً عنهم لأنهم يحصلون على نصيب الأسد من الدعاية. كما أن الأخبار الجيدة لا تؤدي إلى ارتفاع حجم مبيعات الصحف، ولا تحظى بمشاهدة كبيرة على شاشة التليفزيون.

في عالم التجارة، نجد أن رجل الأعمال الأناني والقاسي - لأنه طموح - يتقدم باستمرار على حساب الآخرين سعياً إلى تحقيق هدفه. ربما يصل إلى أعلى المناصب في الشركة، ولكن مدة ولايته لهذا المنصب قصيرة عادةً. إن هؤلاء الذين لا يستطيعون أن يدفعوا الآخرين على العمل معهم لا يصبحون قادة أبداً. قد ينجح التخويف في حفز الآخرين، ولكن أثره يزول بسرعة.

الآخرون يودون مساعدتك

المبدأ الثالث في تكوين العلاقات هو أن معظم الناس يحبون مساعدة الآخرين. إنها حقيقة أخرى لا يمكن إثباتها علمياً. ولكن إذا كنت تشك في صحتها، فحاول أن تطلب من الآخرين العون أو النصيحة. يعارض معظم الناس التطوع في تقديم العون للآخرين، لأنهم لا يريدون أن يفرضوا أنفسهم عليهم. ولذا فمجرد طلب المساعدة يحطم هذه الحدود.

إن معظم الناس لا يهتمون بما لديك من معرفة إلى أن يعرفوا قدر ما لديك من اهتمام بهم.

"جون ماكسويل"

كما يعرف معظمنا -سواء اعترفنا بذلك أم لا- فإننا نادراً ما نحقق أي شيء له قيمة بدون مساعدة من الآخرين. إننا جميعاً لدينا زوجات، ومحبون وآباء وأمهات وأقارب وأصدقاء ومدربون ومدرسون وناصحون، وكلهم ساعدونا على النمو وعلى تحقيق آمالنا. يشجعنا هؤلاء الأفراد على بذل المزيد من الجهد، وعلى أن نجرب شيئاً جديداً أو أصعب لأنهم يؤمنون بنا. لقد تعلمنا أننا قادرون على القيام بأشياء أكثر مما نعتقد. ولأن الآخرين قد مدوا يد العون لنا، فإننا نود أن نمد يد العون للآخرين بدورنا. ولقد وجد بعض الناس أن

مساعدة الآخرين مجزيةً بشكل شخصي لدرجة أنهم جعلوا منها مهنة يمارسونها، فأصبح منهم المدرسون والوعاظ والمستشارون.

الثقة ضرورية

المبدأ الرابع في تكوين العلاقات أنها تقوم كلها على الثقة. ينتهي الزواج مثلاً بالفشل حين يفقد كل طرف ثقته بالطرف الآخر. كما أن كل علاقات العمل الناجحة تقوم على أساس متين من الثقة بين الشركاء. يتم الاتفاق على معظم الصفقات التجارية أولاً، ثم تناقش التفاصيل بعد ذلك في العقود، وطلبيات الشراء، والمستندات الرسمية الأخرى. وكما تقول الحكمة "فإن أروع عقد هو ذلك الذي يُحفظ في خزانة الملفات للأبد بُعيد التوقيع عليه".

الصديق هبة تمنحها لنفسك. "روبرت لويس ستيفنسون"

ليست الثقة بالآخرين عملية سهلة. فقد خاب أملنا من وقتٍ لآخر لأننا وثقنا بشخص ما. ولذا فإن هذه التجارب تجعلنا أكثر حذراً. إن أفضل حجة على الثقة بالآخرين هي ما تسببه لنا من راحة. إذا تقبلت الآخرين كما يبدو عليهم حتى يثبت العكس، فلن تضطر إلى تحليل دوافعهم أو إلى التفكير في نواياهم. إن الثقة توفر قدراً كبيراً من الوقت والجهد الذهني.

يجب أن تكون العلاقة صفقة رابحة

المبدأ الثالث في العلاقة أنها ليست جيدة ما لم تكن مفيدة لجميع الأطراف. وسواء أكانت العلاقة تتمثل في ارتباط عاطفي بين فردين، أم كانت تتمثل في تحالف بين دولتين، فإن المهم أن يحصل كل طرف على فائدة مساوية للطرف الآخر. فلن يستمر التحالف مادام من طرف واحد.

حين تكوِّن علاقة مع الآخرين، يجب أن تضع نفسك بين الحين والآخر مكان الطرف الآخر. اطرح على نفسك هذه الأسئلة: هل سأكون سعيداً بهذه العلاقة إذا انعكست

أدوارنا؟ هل أتعامل مع الطرف الآخر بشكل عادل؟ هل يستفيد من هذه العلاقة بالقدر الذي أستفيد به منها؟ إذا أجبت على أي من هذه الأسئلة "بلا"، فيجب أن تعيد النظر في العلاقة، أو تعدل من سلوكك قبل أن يقوم الطرف الآخر بذلك.

إن الأفراد الذين سيبنون الشركات الناجحة في المستقبل هم هؤلاء الذين يدركون جيداً أهمية العلاقات. إن لكل شركة علاقاتها مع موظفيها، وعملائها وأصحاب الأسهم بها، والموردين. لكن كلاً من هذه العلاقات على حدة تعد ضعيفة، ويجب أن يتم رعايتها لكي تبقى وتستمر. كما أن تجاهل هذه العلاقات سوف يؤدي إلى فقدان المستهلكين، وانخفاض المعنويات، وإغضاب المستثمرين، وحمل الموردين على الاهتمام بعملائهم الآخرين أولاً.

على العكس، فإن الشركات التي تعمل على تكوين علاقات جيدة مع كل من يرتبط به العمل، ستجد أن عملاءها وموظفيها ومستثمريها ومورديها يحافظون على ولائهم لها حتى في الأوقات العصيبة، بل ويحفزون أصدقاءهم وزملاءهم على التعامل مع الشركة. إن المسئولين التنفيذيين الأذكياء يعرفون هذا الأمر جيداً، ويحسنون استغلاله؛ فهم يرون أي صفقة بوصفها مجرد خطوة أولى على طريق علاقة طويلة ومستمرة.

كيف تبني فريقك

يهتم الكثيرون بنجاحك. فأسرتك وأصدقاؤك وزملاؤك في العمل –حتى البنك الذي تتعامل معه– كل هؤلاء يتطلعون إلى نجاحك. ويعبر هؤلاء الناس وآخرون معهم عن مجموعة من المواهب التي يمكن أن تستفيد منها. ربما تكون لديك –بالفعل– شبكة من الأفراد ذوي الخبرات المتعددة الذين يمكن أن يصبحوا جزءاً متمماً لك، فقط إذ أدركت ذلك وانتهزت الفرصة.

اعتمد إذاً على هؤلاء الأفراد، واطلب منهم العون والنصيحة، وقدمهما لهم في المقابل. اعتبره شرفاً عظيماً أن يطلب منك إنسان معروفاً، وإن استطعت، فقم به بسرعة وبأفضل صورة ممكنة. إن هناك دائماً مقابلاً ضمنياً لأي شيء. عندما تساعد شخصاً آخر، فسوف

يساعدك هو. من ناحية أخرى، عندما تطلب مساعدة الآخرين، فكن على استعداد لتقديم المساعدة في المقابل بسعادة وبحماس شديد.

يرجع جزء كبير من نجاح بيل كلينتون في الفوز بالانتخابات الرئاسية في عام ١٩٩٢ إلى جهود شبكته الواسعة من أصدقائه ومستشاريه وزملائه في العمل، وحلفائه السياسيين الذين استمالهم لجانبه عبر سنوات طوال. لقد تجاوب معهم واتصل بهم، والتمس منهم النصيحة والتأييد، وقدمها لهم لسنوات عديدة كان يعمل فيها على بناء نفسه. ولذا فقد سارعوا مرة ثانية لتأييده عندما احتاج إليهم بشدة.

يمكن أن تكمل معلومات أصدقائك وزملائك بالاستعانة بالمتخصصين. كما يجب أن تضمن الحصول على التوجيه الطبي السليم وتلبية حاجاتك الجسدية، يجب أن تستعين بمحام أو استشاري في الضرائب أو أي مستشار آخر في أي وقت تحتاج إلى استشارة متخصصة. بغض النظر عن أحوالك المالية، فهناك العديد من المتخصصين الذين يمكن أن تتحمل مالياً خدماتهم. إن الحصول على استشارة صحيحة قبل الدخول في أي تعاقد أو اتخاذ أي تعهد مالي له قيمته، ليس مكلفاً. أما عدم الحصول على نصيحة من الأصل، أو الحصول على نصيحة خطأ، فإن لهما تكلفة بالغة.

استخدم القسم التالي بوصفه دليلاً يساعدك على تحديد هؤلاء الناس الذين يمكن أن يساعدوك في إتمام العقود والحصول على المعلومات والمهارات التي تحتاجها لتحقيق أهدافك. ليس من الضروري أن تحب أو تعرف كل واحد منهم. يمكنك تكوين علاقة مع أفراد رحلوا عن هذا العالم مثل الفلاسفة والمؤلفين ورجال الدولة، وذلك لأن أهم شيء في العلاقة هو ما تشعر به تجاه الآخرين، لا ما يشعرون به تجاهك.

قائمة أعضاء الفريق

١. اكتب اسم شخص الذي له أهمية كبيرة عندك، وهو أخلص الأصدقاء الذي يمد لك يد العون والتأييد. ربما يكون هذا الشخص زوجتك أو أحد والديك أو أحد الأقارب أو السكرتير أو مساعدك أو أفضل أصدقائك. ________________

____

٢. اكتب اسم شخص مؤهل بدرجة كبيرة، وله وزنه في مجال عملك، شخص يمكنك أن تدرس ما يقوم به وتحاكيه. ______________________

____

٣. اكتب اسم شخص سمعت عنه في مجال يتعلق بعملك، والذي ربما يكون معيناً لك إذا تعرفت عليه أو على العمل الذي يقوم به. على سبيل المثال: يمكن أن يستفيد الكاتب من الناشر، ورئيس التحرير، ومصمم الرسومات، وخبير الدعاية والإعلان. ______________________

____

____

٤. اكتب اسم شخص يمكن أن يكون معلماً لك، يوجهك في عملك أو مهنتك، ويمنحك الفرص أو يعلمك الوصول إليها. ربما يكون هذا الشخص صديقاً أو قريباً أو شخصاً داخل شركتك، أو شخصاً تعرفه في حقل مهني أو مجموعة تجارية أو شخصاً في مجال لا يتعلق بك إطلاقاً. ______________________

____

٥. حدد ثلاثة أفراد (رحلت أو على قيد الحياة) تُعجب بهم وتتطلع إلى أن تكون مثلهم، ويمثلون لك نموذجاً تحاكيه. ______________________

____

____

____

٦. اكتب اسم شخص (أشخاص) يمكن أن يخدمك كمصدر للمعلومات أو الأفكار التي تهتم بها. ربما تشمل هذه المجالات تجارتك أو مهنتك أو هواياتك أو أي شيء آخر تعتقد أنه ذو قيمة بالنسبة لك. ______________________

____

____

٧. اكتب اسم الشخص الذي ينتقدك بقسوة. ماذا يمكن أن تتعلمه من هـذا الشخـص لتتحسن في عملك أو في حياتك الاجتماعية أو الشخصية؟ ____________

____

____

٨. اكتب اسم أكثر الأشخاص اتزاناً ممن تعرفهم، الشخص الذي يقـف دائمـاً علـى أرض صلبة، والذي يمكـن أن تلجـأ إليـه في كثـير مـن الأحيـان طلبـاً للنصيحـة الصائبة. ____________________________

____

٩. اكتب اسم شخص في شركتك أو صناعتك يبدو أنـه علـى درايـة بفـرص التقديـر والترقيات. ربما يكون هذا الشخص زميلاً أو رئيس قسـم أو منافسـاً أو اسـتشارياً بحثياً لأحد المسئولين التنفيذيين. ________________

____

١٠. اكتب اسم صديق مخلص أو أحد معارفك المقربين يمكنك أن تصارحـه بـأحلامك وطموحاتك، شخص تثق به، ويحبك لذاتك، وليس لما يمكن أن تقدمه له. ___

____

١١. أعد قائمة بأعضاء فريقك المتخصصين: الطبيب، المحامي، مدير البنك، مستشار الاستثمار، محاسب الضرائب، خبير البحث أو مدير مكتب التوظيـف، وغـيرهم ممن يستفيدون مالياً من نجاحك. ________________

____

راجع قائمة أعضاء فريقك -حتى وإن لم يعلموا بذلـك- وخطـط كيـف يمكـن أن تسـتخدم فريقك بشكل أفضل لتصل إلى أهدافك. استخدم الجدول التالي لتحدد نوع المساعدة التي قد تريدها من كل منهم. وضح جيداً ما إذا كانت المسئولية ستقع عليهم أم عليك، والتصرفات التي سيقومون بها، والمعلومات التي تود الحصول عليـها، ومـا تتوقـع أن يحـدث نتيجـة لهذا الأمر، ومتى تتوقع أن تكمله.

جدول واجبات الفريق

أعضاء الفريق	الواجبات	التصرفات أو المعلومات اللازمة	النتائج المتوقعة	تاريخ التنفيذ
١				
٢				
٣				
٤				
٥				
٦				
٧				
٨				
٩				
١٠				
١١				

عدوى الحماس

إن أحد الأساليب المؤكدة لاجتذاب الآخرين إلى جانبك أن تباشر كل مهمة بحماس. وإن لم تشعر بتحمس خاص لهذه المهمة، فإنك إذا أجبرت نفسك على التعامل بحماس، فسوف تشعر فوراً بإحساس حقيقي. إن التعامل بحسم وحماس أول خطوة لتصبح متحمساً وحاسماً.

يعبر كل عمل عظيم وقوي في سجلات التاريخ عن انتصار الحماس. فلم يتحقق أي عمل عظيم بدونه.
"رالف والدو امرسون"

إن أفضل طريقة لتوليد الحماس أن تفعل شيئاً تحب حقاً أن تقوم به. إذا كرهت وظيفتك، فسوف يكون من الصعب جداً أن تتحمس لها (إذا كنت تكرهها بالفعل، فعليك أن تفكر في تغييرها أو تراجع موقفك من وظيفتك، وهؤلاء الذين تعمل معهم). على النقيض، فإنه من المستحيل فعلياً أن تؤدي شيئاً تحبه بدون أن تتحمس له.

قبل أن تشتهر شركة مستحضرات التجميل التي أسستها "ماري كاي آش" في كل أنحاء أمريكا، فقد اكتشفت ماري عندما كانت ربة منزل وأماً شابة أنها تستطيع أن تبيع أي شيء عن طريق قوة حماسها فقط.

كانت ماري تفتنها مجموعة من الكتب التي احتاجت إليها بشدة لأنها كانت تعتقد أن هذه الكتب بها إجابات على كل المشاكل التي يمكن أن تواجهها الأمهات مع أطفالهن. وكادت تبكي عندما علمت تكلفة هذه الكتب. عندما شعرت بائعة الكتب باهتمام ماري الشديد بهذه الكتب، تركتهم معها في نهاية الأسبوع بشرط أن تعيدهم في الأسبوع المقبل.

وعندما عادت البائعة لاسترداد الكتب، قالت لها ماري أنها ستحتفظ بها حتى تتمكن من دفع ثمنها لأنها أفضل الكتب التي رأتها. تتذكر ماري ما حدث قائلة: "عندما رأت البائعة مدى حماسي قالت سأخبرك بشيء يا ماري، إذا استطعت بيع عشر مجموعات من هذه الكتب من أجلي، فسوف أعطيك مجموعة منها".

شعرت ماري أن ذلك اتفاق رائع. ثم اتصلت ماري بأصدقائها وجيرانها، وآباء وأمهات الأطفال الذين تدرس لهم. تقول ماري: "لم يكن معي الكتب لأعرضها عليهم، كل ما كان لدي هو حماسي". لقد باعت عشر مجموعات من الكتب خلال يوم ونصف، بل وآمنت بالحماس بشدة لدرجة أنها جعلت من شعار "اكتسبت حماس ماري" (والذي يردد على أنغام ترنيمة مشهورة) جزءاً من ثقافة الشركة التي أسستها.

إن الحماس له مردوده. يمكن أن تثبت ذلك لنفسك إذا حاولت القيام بالتجربة التالية.

برهن على حماسك

اكتب في الفراغ الموجود أسفل السطور أحد الأشياء التي تستمتع بها في الحياة، ربما يكون ذلك شيئاً تستمتع بالحديث عنه أكثر من أي شيء آخر. ______________

____

____

____

____

في أقرب فرصة، كن مصراً على عرض هذا الموضوع عندما تتحدث إلى شخص ما. انتبه جيداً إلى الأسلوب الذي تناقش به الموضوع. تكلم بهدوء، وتجنب تركيز العين على العين، ولا تستخدم إشارات باليد. كيف كان رد فعل الشخص الذي تحدثت إليه؟

____

____

____

بماذا شعرت؟ ______________

____

____

كرر التجربة مع شخص آخر، ولكن تكلم هذه المرة بصوت عال، وركز عينيك في عينيه واستخدم الإشارات وتحرك في المكان. لاحظ الاختلاف في رد فعل الطرف الآخر هذه المرة. ______________

____

____

____

بماذا شعرت؟ ______________

____

____

سوف ترى الاختلاف عندما تستخدم قوة الحماسة. إن الحماس ليس شيئاً تكتسبه من شخص آخر، بل شيء تولده بداخلك.

الاستماع الفعال

تدور آخر نقطة نذكرها في موضوع العلاقات حول أهمية الاستماع. يعرف كل مندوب مبيعات ماهر أن أهمية الاستماع في عملية البيع تفوق إلى أبعد الحدود أهمية الكلام. يعلم مندوب المبيعات عن طريق الاستماع الجيد للعملاء المرتقبين الكثير عن آمال المشتري المرتقب المستقبلية وأحلامه ومشكلاته واحتياجاته. حينئذٍ يمكنه أن يكيف عرضه التقديمي بحيث يركز بدقة على ما يجعل المنتج أو الخدمة مفيدةً للعميل. إننا نهتم بوضوح شديد بالفوائد التي يقدمها لنا المنتج أو الخدمة أكثر مما نهتم بسماته.

استخدم الاختبار الموجز التالي لتحديد قدرتك على الاستماع.

هل أنت مستمع جيد؟

قيِّم سمات شخصيتك التالية لتحديد مدى استماعك بفاعلية. استخدم معدلاً من ١-١٠، إذا حصلت على ١٠ فأنت متميز، أما إذا حصلت على ١ فأنت مستمع ضعيف.

التقييم	السمات
١	أجد الناس عادة ممتعين فعلاً.
٢	أتوق لمعرفة ما يلهب حماس الناس، وأستمتع بالحصول على قدر من المعلومات يفوق ما لديهم.
٣	أعتقد أن الاستماع عملية سهلة عموماً، وتحدث لي بشكل طبيعي.
٤	أتعاطف مع المتكلم.
٥	لا تشتتني تلك الأشياء التي تحدث من حولي عندما أستمع إلى شخص ما.

٦. أحاول أن أقلل من أسباب الإزعاج والمقاطعة عندما أكون في مكان تحت سيطرتي (في المنزل أو المكتب على سبيل المثال). ______

٧. أحرص على الاحتفاظ بهدوء أعصابي، ولا أسمح أبداً بأن تفلت مشاعري عندما أستمع إلى الطرف الآخر. ______

٨. أطرح أسئلة ودودة لكي أشجع الآخرين على الكلام. ______

٩. لا أشعر بالحرج أو الخوف عندما لا أفهم شيئاً تماماً، بل أطلب من المتكلم أن يوضح ما يقول. ______

١٠. أحاول أن أركز على النقطة الرئيسية للحوار. ______

١١. أردد النقاط الهامة لكي أتأكد من أنني فهمت القضايا الرئيسية. ______

١٢. أحاول أن أخلق جواً آمناً لكي أشجع الحوار الصريح. ______

١٣. أبتسم وأومئ برأسي عندما يتكلم الآخرون لأجعلهم يدركون اهتمامي بما يقولونه. ______

١٤. أجبر نفسي على التركيز على ما يقوله الطرف الآخر، حتى وإن لم أجد ما يقوله مثيراً. ______

١٥. لا أترك عقلي يشرد أو أفكر فيما سأقوله بعد ذلك عندما يتحدث إليّ أي فرد. ______

١٦. عادة ما أنظر في عيني المتكلم. ______

١٧. أعي تماماً إشارات جسدي، وأتأكد باستمرار من أنني في وضع يتيح لي أن أكون متفتحاً ومتقبلاً عندما أستمع إلى الآخرين. ______

١٨. ألاحظ إشارات الجسد عند المتكلم وأعتبرها جزءاً هاماً من عملية الاتصال. ______

١٩. لا أحاول التنبؤ بما سيقوله الآخر أو أن أكمل عباراته بدلاً منه. ______

٢٠. لا أقاطع الآخرين عندما يتكلمون. ______

٢١. لا أقول أبداً "دعني أكمل حديثي" أو ما إلى ذلك عندما يقاطعني شخص ما. ______

٢٢. لا أرفع صوتي لكي أحجب أو أتغلب على تعليقات المتكلم. ______

٢٣. لا أصدر أحكاماً على الآخرين. ______

٢٤. لا أقرر شيئاً عن موضوع حتى أستمع إلى كل الحقائق. ______

٢٥. أحاول دائماً أن أكون مثل المستمعين الذين أحب أن أتكلم معهم. ______

اجمالي الدرجات ______

تقدير الدرجات

احسب إجمالي الدرجات التي حصلت عليها، وقيّم نفسك كما يلي:

٢٢٥ – ٢٥٠	أنت مثالي لأقصى درجة. وسوف تصادف صدمات كثيرة في حياتك.
٢٠٠ – ٢٢٤	اذهب فوراً لشراء حقيبة من الملابس الجديدة، فسوف تكون قريباً الضيف المفضل على العشاء للجميع.
١٧٥ – ١٩٩	أنت مستمع جيد، مستمع يستمتع بالحديث معه الأصدقاء والزملاء.
١٥٠ – ١٧٤	أنت مستمع أفضل من المتوسط، ولكن انتباهك يتشتت فحاول أن تتغلب على هذه المشكلة.
١٢٥ – ١٤٩	أنت مستمع متوسط، تفكر فيما ما ستقوله بقدر ما تستمع إلى المتكلم.
١٠٠ – ١٢٤	إنك تستوعب أقل من نصف ما يقال. هل أنت نعسان؟ قم فتناول فنجاناً من القهوة ثم عد إلى الحديث ثانية.
٩٩–أقل من ذلك	إما أنك تنتقد نفسك بشدة وإما أنه قد حان الوقت لاتخاذ موقف جاد. استخدم الأسئلة في هذا الاختبار الموجز كدليل يساعدك على تقوية مهاراتك في الاستماع.

إن أصعب سر يحتفظ به الإنسان هو رأيه الخاص في نفسه.

"مارسيل بانول"

أمور تؤمن بها

من الأشياء العجيبة في هذه الحياة: أنك إذا لم تقبل أي شيء سوى الأفضل، فإنك ستحصل عليه في كثير من الأحيان.

"و. سومرست موم"

تشبه الحياة -كما لاحظ يوماً صياد عجوز- صيد السلمون. عندما تخوض في تيار كي تخرج ما ينتظرك من رزق فيه، فإذا لم تثبت قدميك جيداً، سوف تنجرف معه. سوف تعجز عن مقاومة القوى التي تدفعك إلى أي اتجاه تسير فيه.

لكي تتجنب الانحراف بلا هدف، يجب أن يكون لك فلسفة راسخة، أي مجموعة من الأمور التي تؤمن بها، والتي قد توصلت إليها بوعي وعناية. من ناحية أخرى، عليك أن تتوصل إلى أمر جديد تؤمن به في كل مرة تواجه فيها قراراً حاسماً في حياتك. إذا كانت لديك شبكة قوية من المعتقدات، فسوف تساعدك في الاختيار بين بدائل صعبة، وتوقفك على أرض صلبة عندما تلتف تيارات الحياة في دوامة من حولك.

من فلسفات النجاح

كانت باولا بلانشارد أحد الأفراد الذين شعروا بحاجاتهم الماسة إلى صياغة فلسفة توجيهية لنفسها. وتأتي باولا على قمة العالم بكل المظاهر الخارجية. فقد تزوجت حبيبها في الكلية، ذلك المحامي الشاب الطموح الذي تم انتخابه في وقت مبكر من مزاولته المهنة في الكونجرس الأمريكي، وواصل تقدمه حتى أصبح حاكم ولاية ميتشيجان. فقد كان لهما

حضور كبير في مختلف نواحي الحياة السياسية والاجتماعية في ميتشيجان، وكان لهما طفل جميل، وكذلك كل الامتيازات التي يحصل عليها أصحاب المناصب البارزة في الحكومة. وبوصفها سيدة ميتشيجان الأولى، فقد كانت باولا متحدثة عن الولاية، لها شعبيتها، وكانت تعمل بوصفها مستشاراً خاصاً متفرغاً لفرع وزارة التجارة بميتشيجان ، ولا تتقاضى أجراً عن هذا المنصب.

لكن هناك شيئاً مفقوداً. تقول باولا: "اكتشفت أن حياتي اختلت بشكل مخيف بسبب القدر الكبير جداً من وقتي الذي أكرسه لعمل زوجي وطموحاته، فلم يعد هناك وقت يكفي لتدعيم أواصر الزواج، والأسرة، والاستمتاع بوسائل الراحة. لم يكن هناك وقت لكل الأشياء الهامة الأخرى في حياتي: الأسرة، والأصدقاء، والراحة، وأنشطة الترفيه والاستجمام، والتأمل و العبادة".

وفي لقاء معها في مكتبها بساوثفيلد في ميتشيجان، قالت باولا عن حياتها: "أدركت أنني دخلت على الأربعين من عمري، ولكنني لم أكن أحيا حياتي، بل كنت أحيا حياة زوجي. إن هذا يحدث كثيراً جداً عندما تفكر المرأة فيما تريده من الحياة، تجدها تترك أهداف الآخرين تتغلب على أهدافها. فالمرأة تقوم بما يعتقد الزوج أو الرئيس في العمل أو الأب أو الأم أنه يجب أن تقوم به".

لو كان لي أن أعيش حياتي من جديد فسوف أرتكب نفس الأخطاء، الفرق أن هذه الأخطاء ستكون أسرع.

"تالوله بانكهيد"

أدى هذا الإدراك إلى فترة طويلة من الاستبطان عاشتها باولا لتفكر في خياراتها، وتحاول أن تتوافق مع طبيعتها الشخصية، ومع توقعاتها من الحياة، ومع ما كانت تنتظره من الزواج. تقول باولا: "لقد أجبرتني هذه الفكرة على العودة إلى القيم التي أحملها لأن علي أن أقرر ما أهم شيء لي، وكيف أعيش حياةً تتوافق مع هذه القيم".

إن الفلسفة الشخصية التي نبعت من تجربة باولا قد وجهت تلك القرارات الأليمة التي كانت ستتخذها في الأسابيع والشهور التي تلت هذا الإدراك. إن شبكة المعتقدات هذه هي التي تؤازرها اليوم. خلال الشهور التي تلت فترة الاستبطان تلك. طلبت باولا الطلاق وانتقلت خارج مقاطعة الحاكم في "لانسنج"، واستكملت دورة تدريبية للحصول على درجة الماجستير في إنتاج الفيديو من جامعة ميتشيجان، وأقامت شركة لإنتاج الصوتيات والمرئيات، وغيرت حياتها.

قبل تعيينها الحالي كنائبة لرئيس الاتصالات بالصندوق القومي لتمويل حديقة النباتات بالولايات المتحدة، كانت باولا نائبة لرئيس شركة "كاسي كوميونيكيشن منجمنت إنكوربوريشن"، وهي شركة رائدة في منطقة الغرب الأوسط الأمريكي، تقدم خدمات استشارية للشئون العامة والعلاقات، واندمجت مع شركة شاندويك. كما نالت جائزة التفوق من كلية التربية بولاية ميتشيجان، ونالت درجة الدكتوراه الفخرية من ثلاث جامعات، وتكتب عموداً شهرياً في مجلة ديترويت متروبوليتان النسائية، كما تتحدث باستمرار عن قضايا المرأة وأمور أخرى.

حدد أهدافك

مثل أغلب هؤلاء الذين حققوا أشياءً عظيمة في حياتهم، فإن باولا بلانشارد من أنصار وضع الهدف. أشارت باولا إلى الطريقة التي استخدمها بو شيمبشلر المدرب السابق لفريق كرة القدم بجامعة ميتشيجان الذي اشتهر بألمعيته ولباقته، والذي أصبح فيما بعد المدير العام لنادي "ديترويت تايجرز". عندما كان يدرب في جامعة ميتشيجان، كان بو يعمل مع الفريق على وضع أهدافه، ويطلب من كل لاعب أن يضع أهدافه الشخصية الخاصة.

يعني الاعتماد على النفس أن تكون قادراً على الوقوف على قدميك بدون مساعدة الآخرين. هذا لا يعني عدم الاهتمام بمساعدة الآخرين أو رفضها، بل أن تكون في سلام مع نفسك، أن تستحق احترامك لذاتك عندما لا تأتيك مساعدة من الآخرين.

"المهاتما غاندي"

وتقول باولا أيضاً: "كان بو يجعل كل لاعب في فريقه يكتب أهدافه الشخصية على أحد وجهي بطاقة، ويكتب على الوجه الآخر أهداف الفريق. كان يطلب بعد ذلك من كل لاعب أن يحمل هذه البطاقة في حافظته، وأن يقرأها مرة واحدة على الأقل في كل يوم. لم يكن يعلم اللاعبون أبداً الوقت الذي سيطلب فيه بو منهم ترديد أهدافهم الشخصية أو أهداف الفريق، ولذلك كان عليهم أن يحفظوها عن ظهر قلب. كان عليهم أن يعرفوا أهدافهم ويحفظوها، ويتذكروها ويقرؤها كل يوم.

سيطر على المخاطرات

إن تحديد الأهداف محفوف بالمخاطر لأنه يتضمن خيارات وتغيرات "إذا اخترت البديل أ بدلاً من ب، فأنت تغامر بضياع ب. أحياناً تكون هذه المسألة مخيفة جداً، وتسبب الشلل للبعض" هذا ما ذكرته باولا، إذ تعتقد أن السيطرة على المخاطرات عملية صعبة بالنسبة للمرأة على وجه الخصوص. وتقول أيضاً:

"إن المجتمع يتوقع من المرأة أن تكون مسئولة عن حماية أسرتها، سواء أصرح بهذا أم لم يصرح . لقد حملت المرأة مسئولية البيت أي المكان الذي تشعر فيه الأسرة بالأمن والأمان. لقد كانت مسئولية المرأة أنها توفر هذه البيئة. إن التغير محفوف بالمخاطرات والمخاطر نقيض الأمان".

تخير قدوة لك

تعتقد باولا أيضاً أن القدوة لها أهمية كبيرة في التوصل إلى فلسفة شخصية للنجاح. تسترجع باولا ذكرياتها فتقول: "إن لجدتي تأثيراً كبيراً جداً عليّ فقد كانت قدوتي الأساسية. لقد أصبحت أرملة في سن التاسعة والعشرين في منتصف الثلاثينيات عندما مات جدي بعد عناء طويل من مرض السل، الذي أصيبت به في الحرب العالمية الأولى".

"لقد تركها وحيدة في المنزل مع ثلاثة أطفال، كلهم تحت السادسة من العمر. ولكي تستطيع رعايتهم، عملت بالتدريس في مدرسة بمدينة كلاركستون بميتشيجان، والتي تعد مسقط رأسي. في تلك الأيام لم تكن جدتي بحاجة إلى درجة جامعية لكي تعمل في

التدريس. لقد عملت في هذا المجال لسنوات طويلة، ولم تتزوج مرة ثانية، وربت الأطفال الثلاثة بنفسها. ثم طُلب منها بعد ذلك دخول الكلية للحصول على شهادة جامعية، وتخرجت في جامعة ميتشيجان في نفس السنة التي تخرج فيها والدي في الجامعة ذاتها.

"اصطحبتني جدتي إلى مدينة نيويورك بالقطار عندما كنت في الحادية عشرة. لقد أخذتني للتزحلق على الجليد في مركز روك فيلر، وأخذتني إلى منطقة "ساكس فيفث آفينو"، وإلى قاعة راديو سيتي الموسيقية لمشاهدة الروكيتس. كانت جدتي آنذاك في العقد الخامس من عمرها، ومع ذلك فقد كانت مقبلة على الحياة. لقد أدركت فقط في الآونة الأخيرة إلى أي مدى كانت جدتي رائعة في الفترة التي عاشتها. لقد كانت تلبس أحدث الثياب، وسافرت في كل أنحاء العالم، وكان لها أصدقاء لا حصر لهم، وكانت ترسل إليهم الخطابات وتستقبل منهم أيضاً. لقد عاشت حياة مثيرة تماماً، وعلمتني أن الإنسان يمكن أن يعيش حياة حافلة بالاعتماد على نفسه".

أن تعيش حياة تتمناها، وأن تموت دفاعاً عن حياتك هذه عند الضرورة، خير من أن تعيش حياة تحقق فيها أرباحاً أكثر وتخسر سعادتك.

"مارجوري كينان رولنجز"

تخير معلميك

تقترح باولا القيام بدور فعال في البحث عن الناصحين. اقرأ السير الذاتية لكي تعلم كيف تعامل الأفراد الناجحون مع الفرص أو كيف كانوا يواجهون التحديات. لا تنتظر هؤلاء الذين تنظر إليهم بإعجاب أن يدعوك إلى العمل معهم والتعلم منهم. اذهب إليهم وأخبرهم أنك تحترمهم واطلب منهم أن يكونوا من معلميك.

تقول باولا: "إنك تُرضي غرور معظم الناس عندما تخبرهم بأنك معجب بالأسلوب الذي يعملون به أو بأنك تحترم ما وصلوا إليه في عملهم. حدد معلميك من الرجال والنساء، ووجه لهم دعوة على العشاء مرة كل شهر. لقد ساعدني هذا الأسلوب كثيراً، وأنار لي كثيراً من الطرق في مشواري. لا يمكن أن تمكث في مكانك منتظراً دعوة الآخرين. تحكم في حياتك، وتحمل المسئولية، وكن مسئولاً عن تطورك المهني وسعادتك الخاصة.

وتختتم باولا قائلة: "لن يفعل هذا شخص آخر من أجلك. عليك إذاً أن تقوم بـه بنفسـك. إذا كانت لديّ رسالة لتحقيق حياة سعيدة ومثمرة، فها هي ذي: إن الحياة مغامرة، وليس فيها مستحيل تقريباً".

من مقتضيات الحكمة أن تعرف ما يجب أن تتغاضى عنه.
"ويليام جيمس"

ضع قوانينك السلوكية

تماماً كما اكتشفت باولا بلانشارد، فإن فلسفتها في الحياة كانت لابد أن تنبع من داخلها. يجب إذاً أن تنبع فلسفتك من داخلك. كل منا يختلف عن الآخـر في جـذوره الاجتماعيـة والتعليمية، وفي التجارب الشخصية والتربية والقيم الأخلاقيـة. يجـب أن تتناسـب شبكـة معتقداتك مع ماهيته، ومع أمنياتك.

ربما يمكن تلخيص أفضل مبادئ السلوك الأخلاقي في جملة واحـدة: عـامل الآخريـن كمـا تحب أن يعاملوك. إذا تم اتباع القاعدة الذهبية بشكل عام، فسوف نضمـن أن يُعـامل كـل فرد بلطف واحترام، بدرجة تدفعنا جميعاً إلى تحقيق أعلى مستوى ممكن من النجاح. كمـا يؤدي تطبيق هذه القاعدة الذهبية إلى انبعاث قوة تجذب الآخريـن ممـن لديـهم المعتقـدات ذاتها. إنها قوة إيجابية جداً.

بغض النظر عن الطريقة التي يعاملك بها الآخرون، فإن القاعدة الذهبية تعـد نقطـة بدايـة جيدة لوضع أية فلسفة شخصية. فإذا اعتـدت علـى ألا تفعـل أي شـيء يضـر الآخريـن، وعلى أن تساعدهم بشكل عملي ومعقول، فسوف تستفيد من هذه العادة أكثر من الآخرين. عندما تكون إنساناً رحيماً عطوفاً ومراعياً لشعور الآخريـن، فسـوف تحـترم نفسـك بشكـل أفضل، وتصبح أكثر ثقة. كما يزداد تقديرك لذاتك.

عندما تضع قوانينك السلوكية، فسوف يكون مـن الضـروري أن تسـتوعب طبيعـة معيـارك السلوكي، ذلك المعيار الذي لن تسمح لنفسـك أن تقـل عنـه. إن جميـع الأديـان السـماوية

والقوانين والقواعد الأخلاقية وسياسات الشركات تشتمل على توجيهات تتعلق بسلوكيات الفرد. إن القواعد العامة للسلوك عادة ما تمثل أقل معيار سلوكي مقبول، سواء أكانت تتفق على بعض الممارسات، أم كانت تختلف في البعض الآخر. لكي تشعر برضا عن نفسك حقاً، يجب أن تسعى للوصول إلى سلوك يرتفع فوق أقل العادات السلوكية المقبولة.

إن وضع فلسفتك الشخصية التي تعيش بها يمثل أهمية كبيرة في وقت الشدة أو عندما يكون عليك اتخاذ قرارات هامة. فهذه الفلسفة تجنبك مشقة التوقف والتفكير فيما هو قانوني أو أخلاقي أو شرعي، إذ أنها تعرف بالفطرة الأسلوب الصحيح للتعامل مع أي أمر من أمور الحياة.

اكتسب تفهم الآخرين

يروي الدكتور فرانك فليمنج –في كتابه "Being Better Than You've Ever Been"– حواره مع المؤلف الياباني فوكو جيرو سونو حول كلمة "Kan" اليابانية التي تدل على السعي المستمر من أجل اتخاذ قرار سليم، قرار منصف لكل المعنيين، وليس قراراً مبنياً على المصلحة الفردية. إنه مزيج من الفلسفة الشرقية وأسلوب الإدارة الذي لعب دوراً هاماً في انتقال الصناعة اليابانية من مرحلة التقليد إلى مرحلة الإبداع ثم إلى مرحلة الصدارة التي تتمتع بها اليابان اليوم.

يعتمد اتخاذ القرار السليم –كما يعتقد فوكوجيرو– على حصولك على المعلومات والبيانات الضرورية، ولكن يقول: "مازال هناك الكثير عن صنع القرار. توجد في اللغة اليابانية ثلاث كلمات تنطق ككلمة"Kan". تعني الأولى الشعور والحساسية، وتعني الثانية الحدس الذي يكتسب من خلال التجربة. أما الثالثة، فتعني الإدراك أي رؤية الأشياء بحيث تنفذ إلى طبيعتها الحقيقية. أعتقد أن صانع القرار يجب أن يحرص على هذا المعنى الثالث، أي حاسة التبصر...وبدون بذل الجهد لاكتساب هذه الدلالات الثلاثة لكلمةKan–الحدس المكتسب من التجربة، والإدراك النافذ إلى جوهر الأشياء، وحاسة التبصر–لا يمكن أن يظهر أي إبداع جديد."

يعتقد فوكوجيرو أن أفضل سبيل لاكتساب حاسة التبصر هو أن تعمل بجد على تحقيق أهدافك، وأن تؤمن بما تفعله، وأن تدرس باستمرار. كما يوصى بقراءة كتب في التاريخ والفلسفة والدين لتوسيع رؤيتك وتعميق بصيرتك.

بينما تعمل لتحقيق أهدافك المهنية والتجارية، تأكد من أنك تخصص وقتاً قصيراً كل يوم لدراسة قضايا أكبر من النطاق الذي تشغله أنت أو وظيفتك أو دائرة أصدقائك وأسرتك الصغيرة. تأمل الأفكار والآراء التي ستدعم أسس شبكة معتقداتك، تلك الأشياء التي ستمكنك من أن تصبح إنساناً أكثر حكمة وتبصراً.

كن منظماً

ليس هناك تقريباً ما لا يمكن تنظيمه، ولا شيء يُدعم الثقة بالنفس مثل استيعاب ما ينبغي لأن تقوم به، وتنظيمه بطريقة منطقية مناسبة. تماماً كما يسير الكون وفق نظام لا يختل، فعلينا أن نعيش نحن البشر بشكل منظم.

يستخدم بعض الناس قوائم بالمهام، والبعض الآخر يستخدم أدوات التخطيط اليومي أو التقويمات التي يحتفظ بها في جيبه، أو أجهزة الحاسب الآلي الشخصية، أو أياً من تلك الوسائل المتاحة التي صممت لمساعدتك على تنظيم حياتك. هناك وسائل متعددة متاحة أمامك: وكل ما تحتاج الحصول عليه هو الرغبة والانضباط.

تعود على أن تتوقف وتفكر ملياً في المهمة التي تؤديها قبل أن تنتقل إلى مهمة أخرى. إذا أخذت الوقت اللازم للتفكير في المهمة من البداية، فسوف تؤديها بفعالية أكثر بدلاً من أن تجرب شيئاً ثم شيئاً آخر حتى تصل في النهاية إلى شيء يصلح للتطبيق. إن التنظيم يوفر وقتاً كبيراً، ويجعلك تركز على قضايا أهم بدلاً من تبديد الجهد في استكمال مهام روتينية.

إذا جعلت التنظيم عنصراً أساسياً لفلسفتك في النجاح، فسوف تكسب احترام كل من حولك. ولأنك منظم، فسوف تصبح أكثر ثقة، وسوف تساعدك كل الظروف على تحقيق أشياء أكثر. كما أن التنظيم يخفف من الضغوط النفسية. إذا دونت أهدافك، وأعددت خطة لتحقيقها، فلن تضطر إلى الشعور بالقلق أو الخوف من نسيانها. والأهم من كل هذه

الأمور أنك ستكسب احتراماً كبيراً جداً لنفسك: إذ تعلم جيداً أن حياتك تحت السيطرة، تحت سيطرتك.

لابد أن أتعايش مع نفسي، ولذا يجب أن أدرك حقيقتها. وبمرور الأيام، اريد أن أكون دائماً قادرا على النظر إلى نفسي في عينيها مباشرة. إنني لا اريد أن اقف-عند غروب الشمس- وأنا كاره لنفسي على ما قد فعلت.

"إدجر جيست"

كن منضبطاً على الدوام

يعد الانضباط القوة التي تدفع التنظيم. يتمثل الانضباط في قوة الإرادة والتصميم وقوة الشخصية وتلك الأشياء التي تجبرك على مواصلة العمل حتى تنتهي منه. والأهم من ذلك هو أن الانضباط سمة شخصية تساعدك في الإمساك بزمام حياتك. إذا كنت شخصاً منضبطاً، فأنت تعلم جيداً أن بوسعك التعامل بإيجابية مع أكثر المواقف سلبية، وبوسعك مواجهة أي شيء يعترضك.

لا توجد طريقة سهلة لاكتساب سمة الانضباط. فالانضباط يأتي عندما تجبر نفسك على فعل الصواب، والإقدام على إنجاز أمر ما في حين أنك تميل إلى أداء أمر آخر. إن سمة الانضباط تكتسب تدريجياً حتى يصبح من عاداتك أن تستمع إلى ضميرك الداخلي الذي يخبرك بأن تستمر في سيرك وأن تقوم بتصرف إيجابي بدلاً من تأخير وتأجيل ما يجب أن تؤديه اليوم إلى الغد.

ويكتسب الانضباط بصعوبة شديدة لأنه لا يقدم مردوداً فورياً عادةً. في الحقيقة، ربما تكون الاستجابة التي تجدها من الآخرين سلبية عندما يحاولون أن يقنعوك بالابتعاد عن التفكير في العمل والقيام بشيء ممتع. مع ذلك فإنك إذا التزمت بهذا الانضباط، ستجني ثماره في النهاية. إن هؤلاء الذين يضبطون أنفسهم لأداء المهام الصعبة والقيام بأشياء لابد الانتهاء منها، بغض النظر عما يمكن أن يقوله الناس، هم هؤلاء الذين يكسبون احترام الآخرين،

ويحصلون على الترقيات التي تمنح لذوي الإنجازات المتميزة. وهؤلاء أيضاً هم من سيصبحون القادة.

يجعلك الانضباط تتجاهل نقد الآخرين، وتتوقف عن لوم ماضيك أو بيئتك أو حظك السيئ أو المحيطين بك على وضعك هذا. كما يجعلك تدرك أن لديك مشكلات (مثل كل البشر)، ولكنك تستطيع أن تتغلب عليها، بل ستتغلب عليها. إنك الشخص الوحيد المسئول في النهاية عن نجاحك وفشلك وسعادتك.

ارفع معاييرك

إذا كانت هناك صفة مشتركة للأفراد الناجحة، فهي أنهم يعلمون جيداً إلى أين يذهبون. إن لم تكن تعلم أي شيء عن وجهتك، فسوف تتساوى كل الطرق أمامك. ولكن الطرق لا تؤدي كلها إلى نفس المكان. إذا لم يكن لديك أهداف واضحة وخططاً محددة لتحقيقها، فمن المرجح أنك لن تصل إلى شيء ذي قيمة، كما أنك لن تدرك شيئاً مما يمكنك تحقيقه.

تأكد من أن فلسفتك الشخصية تشمل وضع الهدف، كما ذكرنا في الفصل السادس، فإنك تحتاج إلى أهداف في مهنتك وأسرتك وأصدقائك وتعليمك وصحتك ولياقتك البدنية، وفي كل مجال من مجالات حياتك. وبدون الأهداف، فإنه من المستحيل أن تقيس مدى تقدمك لأنك لا تعلم أين تقف على طريق النمو.

حاول تحقيق التوازن

كما اكتشفت باولا بلانشارد إذا سمحت لحياتك أن تبتعد كثيراً عن التوازن والحزم، فلابد أن تقوم بتصرف حاسم -وأحياناً جذري- لتصويب الموقف. تشبه الحياة أحياناً بندول الساعة. عندما ننتقل من اتجاه إلى آخر، نقف لفترة محدودة عند المركز -أي نقطة التوازن التام- ولكننا لا نظل بها طويلاً. إذا لم نسعَ لتحقيق التوازن، فربما لا نحققه أبداً إلا عندما يضطرنا الإجهاد البالغ إلى التوقف عن الحركة تماماً.

عندما تتطور فلسفتك في الحياة، تأكد من أنك تهتم بفكرة التوازن. قرر لنفسك كم من وقتك وجهدك وعاطفتك يجب أن يستثمر في مهنتك وعلاقاتك وعائلتك، وأصدقائك. خصص وقتاً للقيام بعملية تجديد تام، وقتاً يمكن أن تقوم فيه بأشياء تحبها، أشياءً تهدئ أعصابك وتجدد طاقتك.

إن الجميع-على اختلاف دياناتهم وثقافاتهم ولغاتهم-يؤمنون بأن رحلتك في هذه الدنيا مرهونة باختيارك أنت. يمكنك إذاً أن تكون سعيدً وناجحاً، أو أن تكون تعيساً وفاشلاً. إن الخيار خيارك، خيارك وحدك. .

سوف أمر بهذا العالم مرة واحدة، لذلك فاي معروف يمكن أن اقوم به، أو اي عطف يمكن أن اظهره إلى اي إنسان أو حيوان ابكم، فعليّ أن أقوم به الآن. دعني لا امنعه أو أؤجله، لأنني لن أعيش في هذا العالم مرة ثانية.
"جون جولز وورثي"

كلمات تعيش بها

إن هؤلاء الأفراد الذين يركزون بشدة على الهدف يعدون بمرور الوقت تأكيدات وعوامل حفز ذاتية لكي يتذكروها عندما يحتاجون إلى قليل من التشجيع لمواصلة السعي. ربما تكون هذه العوامل اقتباسات مفضلة أو عبارات بليغة أو شعارات تلتصق بالذهن لأن بها رسالة واضحة وهامة. لقد ذكرنا الكثير منها في هذا الكتاب.

اختر تلك العبارات التي تجدها مفيدة ومناسبة لك. رددها بصوتٍ عالٍ كل يوم حتى تصبح جزءاً منك. اذهب إلى مكان خاص (حتى لا يعتقد الآخرون أنك فقدت صوابك)، وانظر إلى نفسك في المرآة وردد أحد التأكيدات أو عوامل الحفز الذاتية بكل اقتناع وحماس من جانبك، عشرين مرة في الصباح وعشرين مرة في المساء لمدة أسبوع. لابد حينئذ أن يثبت هذا العامل ، ويمكنك بعد ذلك أن تذكره متى احتجت إليه.

يمكن أن تبدأ بتلك الاقتراحات العشرة التالية:

١. لا تؤجل، بل تصرف الآن!

٢. إن بعد العسر يسراً.

٣. إنني إنسان جيد.

٤. إنني أستحق أن أكون سعيداً وناجحاً.

٥. يمكن أن أحصل على أي شيء أريده إذا عملت بجد ومهارة كافية للحصول عليه.

٦. مفقود هو من يتردد.

٧. إنني إنسان!

٨. أنا كما أعتقد في نفسي.

٩. أنا إنسان فريد، ولا مثيل له.

١٠. كل الأمور محتملة إذا اعتقدت أنها كذلك.

الشعور بأهمية الذات

إن تقدير الذات ما هو إلا القدرة على أن تحب نفسك. سوف يبدو في الظاهر، أن إدراك ضعف تقدير الذات عند أحد الأفراد، وأن علاج هذه المشكلة من الأمور البسيطة. لا بالطبع. فقد تطورت صورتك الذاتية عبر سلسلة من التجارب -السلبية والإيجابية- وأنت ثمرة هذه التجارب. ولن يلغي قراراً أو حدثاً واحداً الأثر المتراكم لهذه التجارب.

مع ذلك، فربما تتغير. لقد رأيت تغيرات إيجابية في حياة الآخرين، وربما مررت ببعضها في حياتك الشخصية. إذا كنت قد عشتها فعلاً فأنت تعلم جيداً أن التغيير الإيجابي يحتاج إلى قدر كبير من الوقت والإصرار. لقد أعطاك هذا الكتاب الأدوات التي تحتاجها لتغيير أشياء تكرهها في نفسك، ولتتعامل بفاعلية أكثر مع المواقف التي لا تسيطر عليها

بصورة واضحة أو لا تسيطر عليها مطلقاً. لقد منحك هذا الكتاب كل شيء تحتاجه، وعليك التنفيذ.

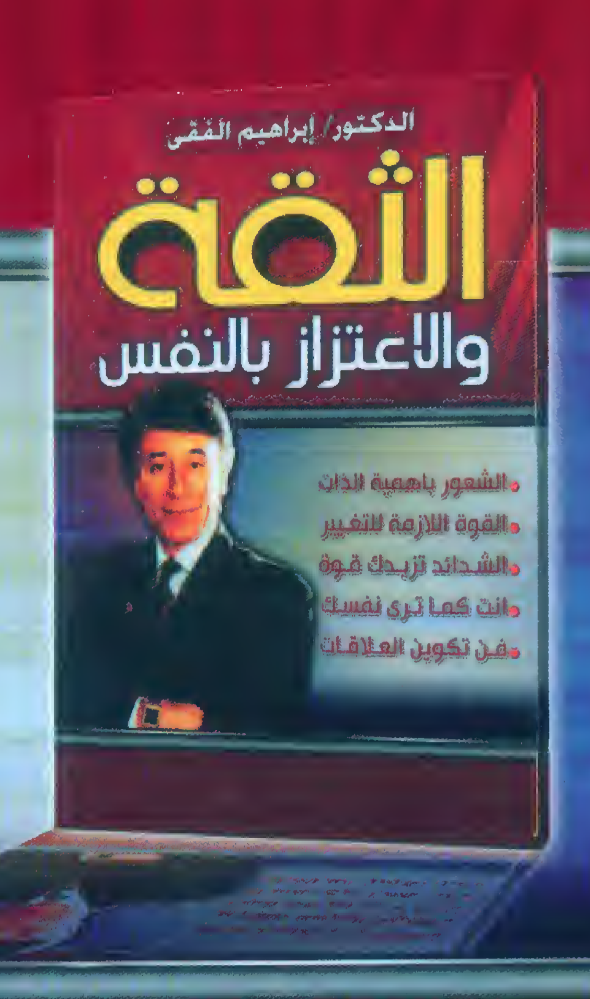
إنك تستطيع القيام بأشياء أكثر مما تعتقد. ولكنك لم تختبر نفسك بشكل كاف لتكتشف عظمة ما بداخلك. لا يصل إلى أعلى مستوى محتمل من النجاح إلا عدد قليل جداً منا، وذلك لأننا نرغب في الاستقرار عند المستوى المتوسط. إننا نتنازل عن التميز لأننا لا نرغب في دفع ثمن النجاح.

إذا نظرنا حولنا لوجدنا أن معظمنا يتعرض لنفس الظروف بدرجة أقل أو أكبر. إننا ندرك أن النجاح ليس هو القاعدة بل إنه الاستثناء. ولكننا نجد عزاءنا في حقيقة أننا لسنا وحدنا نحقق مستوى أقل من قدراتنا. إننا نقتنع أنفسنا بأننا راضون بأن نكون متوسطين لأن الأغلبية العظمى من البشر تأتي على هذا المستوى.

لا تخضع لهذا الإغراء. حارب هذا التراخي والخضوع بكل ما أوتيت من قوة. إن تقدير الذات (والنجاح الذي يحققه) لا يحققه الآخرون لك، وليس نتاجاً طبيعياً للبيئة. إنه سلعة نادرة لا تأتي إلا من داخلك. عندما تنظر إلى داخل نفسك فقط، يمكن أن تجد تلك القوة التي تجعلك دائماً في تقدم إيجابي. إنك أفضل مما تعتقد.

إن لديك قوة تقدير ذاتي. يمكنك أن تواجه بنجاح كل التحديات الكبيرة التي تنتظرك فقط بإطلاق العنان لهذه القوة.

جدول المحتويات



الحياة
للدعاية والإعلان


حصريات
مجلة
الابتسامة